



Helmut-Schmidt-Universität  
Universität der Bundeswehr Hamburg  
University of the Federal Armed Forces Hamburg  
Fächergruppe Volkswirtschaftslehre  
Department of Economics

Diskussionspapier Nr.  
Mai 2008

81

# **Fragwürdige Luxussteuern: Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens**

Tobias Thomas

20080707 015



# REPORT DOCUMENTATION PAGE

Form Approved OMB No. 0704-0188

Public reporting burden for this collection of information is estimated to average 1 hour per response, including the time for reviewing instructions, searching existing data sources, gathering and maintaining the data needed, and completing and reviewing the collection of information. Send comments regarding this burden estimate or any other aspect of this collection of information, including suggestions for reducing this burden to Washington Headquarters Services, Directorate for Information Operations and Reports, 1215 Jefferson Davis Highway, Suite 1204, Arlington, VA 22202-4302, and to the Office of Management and Budget, Paperwork Reduction Project (0704-0188), Washington, DC 20503.

1. AGENCY USE ONLY (Leave blank)		2. REPORT DATE May 2008	3. REPORT TYPE AND DATES COVERED Discussion Paper	
4. TITLE AND SUBTITLE  Fragwürdige Luxussteuern: Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens  (Questionable Luxury Taxes: Status Seeking and Conspicuous Consumption in the History of Economic Thought)			5. FUNDING NUMBERS	
6. AUTHOR(S)  Tobias Thomas				
7. PERFORMING ORGANIZATION NAME(S) AND ADDRESS(ES)  UNIBW			8. PERFORMING ORGANIZATION REPORT NUMBER	
9. SPONSORING/MONITORING AGENCY NAME(S) AND ADDRESS(ES)  Universität für der Bundeswehr Hamburg Holstenhofweg 85 D-22043 Hamburg GERMANY			10. SPONSORING/MONITORING AGENCY REPORT NUMBER  Discussion Paper Nr. 81, May 2008	
11. SUPPLEMENTARY NOTES  Text in German, 23 pages.				
12a. DISTRIBUTION/AVAILABILITY STATEMENT  Public release. Copyrighted. (1 and 20)			12b. DISTRIBUTION CODE	
<p>ABSTRACT (Maximum 200 words)</p> <p>Summary: Questionable Luxury Taxes: Status Seeking and Conspicuous Consumption in the History of Economic Thought</p> <p>In the history of economic thought luxury, status seeking and conspicuous consumption are seen highly divergent. Thus, it is hardly surprising that economic advice with respect to a possible governmental intervention varies with time and perspective. This contribution provides an overview how conspicuous consumption was seen in the history of economic thought and outlines the connection between recent contributions and historical thinking on the issue. On the one hand, recent policy recommendations are often based on the arbitrary definition of status seeking as a zero sum game and partly on an incorrect welfare comparison. On the other hand, specific characteristics of the market demand function for status goods make the taxation of luxuries a venture with incalculable outcomes. Taking these results into account luxury taxes are hard to justify and extremely difficult to design.</p>				
14. SUBJECT TERMS  UNIBW, German, Taxes, Conspicuous consumption, Economics, Market demand, Taxation of luxuries			15. NUMBER OF PAGES	
			16. PRICE CODE	
17. SECURITY CLASSIFICATION OF REPORT  UNCLASSIFIED	18. SECURITY CLASSIFICATION OF THIS PAGE  UNCLASSIFIED	19. SECURITY CLASSIFICATION OF ABSTRACT  UNCLASSIFIED	20. LIMITATION OF ABSTRACT  UL	

NSN 7540-01-280-5500

Standard Form 298 (Rev. 2-89)  
Prescribed by ANSI Std. Z39-18  
298-102

## **Fragwürdige Luxussteuern: Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens\***

### **Inhalt**

I.	Luxus, Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten – Eine Einführung.....	1
II.	Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens .....	2
1	Seit 1500 – Die merkantilistische Schule .....	3
2	Seit 1756 – Die physiokratische Schule.....	4
3	Seit 1776 – Die klassische Schule .....	4
4	Seit 1840 – Die deutsche historische Schule .....	6
5	Seit 1871 – Die marginalistische Schule .....	7
6	Seit 1890 – Die neoklassische Schule.....	8
7	Seit 1899 – Die institutionalistische Schule.....	9
8	Seit 1906 – Die wohlfahrtsökonomische Schule .....	11
9	Seit 1958 – Die gesellschafts- und sozialkritische Bewegung.....	11
III.	Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten im ökonomischen Denken heute.....	13
1	Demonstratives Konsumverhalten und intrinsische Motivation – Status als Erfüllung.....	14
2	Demonstratives Konsumverhalten und extrinsische Motivation – Status als Instrument .....	16
IV.	Fazit .....	18
	Literatur.....	20
	Zusammenfassung.....	22
	Summary: Questionable Luxury Taxes: Status Seeking and Conspicuous Consumption in the History of Economic Thought.....	23

### **I. Luxus, Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten – Eine Einführung**

„Luxus ist jeder Aufwand, der über das Notwendige hinausgeht. Der Begriff ist offenbar ein Relationsbegriff, der erst einen greifbaren Inhalt bekommt, wenn man weiß, was das „Notwendige“ sei“ (Sombart 1913, 71).

Nach Sombart gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten, das Notwendige zu begreifen. Einerseits kann man das Notwendige subjektiv, zum Beispiel auf ethische oder ästhetische Vorstellungen gestützt, determinieren. Andererseits kann man versuchen, einen objektiven Maßstab zu finden. Hier führt Sombart die physiologische Notdurft und die Kulturnotdurft an (Sombart 1913, 71).

Erweist sich die physiologische Notdurft in entwickelten Volkswirtschaften als weniger geeignet, Luxusgüter abzugrenzen, so beinhaltet der Begriff der Kulturnotdurft alles, was in Bezug auf eine bestimmte Kultur als notwendig erachtet wird. Ob ein Gut als Luxusgut bezeichnet werden kann, hängt demnach vom sozialen Umfeld ab, in dem es konsumiert wird.

---

\* Der Autor dankt Hans-Joachim Braun und Klaus W. Zimmermann (beide Hamburg) für wertvolle Hinweise und konstruktive Kritik.



Während der Begriff Luxusgut ein Gut bezeichnet, welches relativ zu den Konsumgewohnheiten der Bezugsgruppe hochpreisig ist, bezieht sich der Begriff Statusgut auf den sozialen Rang, der mit dem Konsum des Gutes verbunden wird. Luxusgüter und Statusgüter sind somit generell keine Synonyma; in dem Fall, dass sich Status auf die wirtschaftliche Position eines Individuums in einer Gesellschaft bezieht, haben sie jedoch eine große Schnittmenge. Werden Statusgüter mit dem Motiv der sozialen Distinktion demonstrativ konsumiert, spricht der amerikanische Altinstitutionalist Thorstein B. Veblen [1899] von *conspicuous consumption*.

Luxus, Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten wurden in der Geschichte ökonomischen Denkens bis heute immer wieder unterschiedlich betrachtet. So wundert es nicht, dass die Antwort auf die Frage, welche Rolle der Staat im Hinblick auf statusbedingtes Konsumverhalten einnehmen soll, je nach Perspektive und historischem Hintergrund unterschiedlich ausfällt. Die Frage nach einem Staatseingriff auf dem Gebiet statusbedingten Konsumverhaltens kann hierbei in zwei Teilfragen untergliedert werden: Erstens ist die Frage zu klären, ob der Staat überhaupt eingreifen sollte und welche Ziele mit dem Staatseingriff verfolgt werden, und zweitens sollte geklärt werden, mit welchen Instrumenten das Ziel überhaupt realisiert werden kann.

Eng verknüpft mit der ersten Teilfrage ist ein Ergebnis des vorliegenden Beitrags, dass innerhalb der ökonomischen Wissenschaft Statusstreben und Luxusgüterkonsum meist moralisch aufgeladen und mit verdecktem oder offenem Normativismus betrachtet wurden. Die zweite Teilfrage zielt auf eine Besonderheit der Nachfrage nach Luxus- und Statusgütern. Werden Güter aus dem Motiv des Prestige- und Distinktionsstrebens konsumiert, so existieren interpersonelle Konsumeffekte, und die Herleitung der Gesamtnachfrage erweist sich als wesentlich komplexer als die simplifizistische Aggregation individueller Nachfragefunktionen.

Der vorliegende Beitrag ist wie folgt aufgebaut: Kapitel II zeigt, wie Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens seit den Merkantilisten gesehen wurden. Kapitel III fokussiert auf aktuelle Ansätze und ordnet sie, bevor in Kapitel IV ein Fazit gezogen und die Besteuerung von Luxusgütern kritisch hinterfragt wird.

## **II. Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens**

Bereits in frühen Gesellschaften kannte man das Phänomen demonstrativen Konsumverhaltens, nur war es zumeist einer kleinen Minderheit elitärer Oberklassen vorbehalten. Diese Eliten fürchteten die stärkere Verbreitung eines Konsumverhaltens, welches auf einen ihnen ähnlichen Status hindeuten könnte und versuchten dieses imitierende Verhalten mit Hilfe von Gesetzen gegen übertriebenen Luxus (*sumptuary laws*) zu unterdrücken. Begründet wurden solche Gesetze allerdings nicht mit dem Schutzbedürfnis der Führungseliten vor Nachahmern, sondern mit der moralischen Verwerflichkeit eines solchen Konsumverhaltens. *Sumptuary laws* waren insbesondere im antiken Rom, im frühen Europa und in den Feudalherrschaften Chinas und Japans zu beobachten.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Eine herausragende konzeptionelle wie historische Untersuchung zum Thema Luxus liefert Berry (1994). Für einen einführenden Überblick zum Thema *sumptuary legislation* siehe Vincent (1948).



## 1 Seit 1500 – Die merkantilistische Schule

Für die Merkantilisten ist Enthaltbarkeit und Sparsamkeit die Voraussetzung für die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft. Ein unproduktiver, da nicht-investiver Konsum von Luxusgütern der aufstrebenden Handelsklasse wurde von den Merkantilisten als unvereinbar mit der nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung einer Volkswirtschaft gesehen und von Staat und Kirche häufig als moralisch oder religiös verwerflich geächtet. Wurden die schädlichen Folgen ausschweifenden Konsumverhaltens breiterer Bevölkerungsschichten von den Ökonomen der Zeit angemahnt, so war ihre Haltung in Bezug auf das Konsumverhalten der Führungseliten wesentlich unkritischer. Letzteres wurde als untrennbare Verbindung von politischer beziehungsweise ökonomischer Macht und dem damit in natürlicher Weise verbundenen demonstrativen Konsum als unproblematisch gesehen.

Einen konträren Standpunkt zum Mainstream der damaligen Zeit vertrat Bernard de Mandeville (\*1670, †1733), der 1705 sein Gedicht *The Grumbling Hive: or, Knaves Turn'd Honest* veröffentlichte, welches 1714 in seinem Werk *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Publick Benefits* wieder erschien. Inhalt ist die These, dass egoistische, ökonomische Aktivitäten gleich welcher Art, also auch der Konsum von Luxusgütern, zu wirtschaftlichem Wachstum und Wohlstand einer Volkswirtschaft führen. Mandeville sieht Statusstreben, welches er in sämtlichen gesellschaftlichen Schichten beobachtete, somit als erwünschtes Motiv.<sup>2</sup> (Mandeville 1924[1714], 17ff)

David Hume (\*1711, †1776) hingegen betrachtet Luxusgüterkonsum auf zwei Ebenen: der ökonomischen und der moralphilosophischen Ebene. Einerseits stimmt er der förderlichen Wirkung aufwendigen Konsumverhaltens für die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft grundsätzlich zu, unterscheidet aber zwischen zwei Formen aufwendigen Konsumverhaltens. Unbedenklich oder gar unschuldig sei die Zurschaustellung des eigenen Besitzes, wenn das dahinter liegende Motiv der Stolz auf den eigenen Besitz und das eigene Einkommen ist. Ist hingegen Eitelkeit das Motiv hinter dem demonstrativen Konsumverhalten, so sei das Verhalten moralisch verwerflich.<sup>3</sup> (Hume 1896[1739], 266)

Auch zur Zeit der Merkantilisten versuchte man, dem aufwendigen Konsumverhalten breiterer Bevölkerungsgruppen mit *sumptuary laws* Einhalt zu gewähren. So erreichte die Phase der *sumptuary laws* in Europa ihren Höhepunkt im 17. Jahrhundert. Mit dem Aufstieg der Handelsklasse und der fortschreitenden Verbreitung demonstrativen Konsumverhaltens zunächst in Holland und später in England traten zusätzlich Finanzierungsziele und die Besteuerung von Luxusgütern in den Vordergrund.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Mandeville, der 1690 von Holland nach England emigrierte, stützte seine Thesen zum Teil auf Beobachtungen aus seinem Heimatland. Holland erlebte während des 17. Jahrhunderts ein goldenes Zeitalter wirtschaftlichen Erfolges, welcher eng mit dem Aufstieg der Handelsklasse und einer kräftigeren Verbreitung aufwendigen und demonstrativen Konsumverhaltens verbunden war. Die Thesen Mandevilles, der die Forderung von Staat und Kirche nach einem tugendhaften und nicht-egoistischen Verhalten als pure Heuchelei ansah, empörten das Establishment derart, dass seine Schriften im Jahre 1723 in England zum öffentlichen Ärgernis erklärt wurden. (Mason 1998, 6)

<sup>3</sup> Hume, den mit Adam Smith eine enge Freundschaft verband, kann als einer der Vorläufer der klassischen Schule gesehen werden.

<sup>4</sup> So finden sich in der steuerhistorischen Literatur seit dem 17. Jahrhundert zahlreiche Beispiele für Steuern, die unter dem Oberbegriff der Luxussteuern subsumiert werden können. So wurden in England unter anderem Steuern auf Fenster (1696), Karossen (1747) und Silbergeschirr (1756) erhoben (Wagner 1910, 208f).



Die Merkantilisten wie auch die Kritiker Mandevilles wurden jedoch von der Realität eingeholt. Trotz verschiedener Versuche, den aufwendigen Luxusgüterkonsum breiterer Bevölkerungsschichten via Gesetz einzudämmen und trotz der Mahnungen zahlreicher Ökonomen dieser Zeit verbreitete sich der demonstrative Konsum mit dem Aufstieg der Kaufleute und Händler auch in England immer mehr, und der Markt für Luxusgüter und Mode begann zu florieren. Die Kommerzialisierung des Handels im England des 18. Jahrhunderts wurde zur Geburtsstunde der Konsumgesellschaft.<sup>5</sup> Die Koinzidenz einer aufstrebenden Handelsklasse, wirtschaftlicher Prosperität und der damit verbundenen zunehmenden Verbreitung aufwendigen Konsumverhaltens falsifizierte die merkantilistische Hypothese, dass ausschließlich Enthaltsamkeit und Sparsamkeit zu Wachstum und wirtschaftlichem Erfolg führen könne. (McKendrick/Brewer/Plumb 1985, 9f)

## 2 Seit 1756 – Die physiokratische Schule

Sieht Hume den Konsum von Luxusgütern als moralisch verwerflich an, wenn er der persönlichen Eitelkeit dient, so hatten die Physiokraten diesbezüglich eine wesentlich pragmatischere Sicht. Quesnay (\*1694, †1774), neben Turgot (\*1727, †1781) zentraler Vertreter der physiokratischen Schule, stellte in seinem *Tableau Economique* 1758 zum ersten Mal einen Wirtschaftskreislauf dar. In diesem Wirtschaftskreislauf spielt die Landwirtschaft im weiteren Sinne, die neben der Landwirtschaft im engeren Sinne auch den Bergbau enthält, die entscheidende Rolle. Auf diese Urproduktion lässt sich die sämtliche weitere Produktion zurückführen. Für die Physiokraten steht somit die technische Verbindung von Geld- und Güterströmen im Wirtschaftskreislauf im Zentrum ihrer Betrachtung. Sie verzichteten hingegen auf eine moralisch-ethische Wertung ökonomischer Aktivitäten sowie auf die Empfehlung eines Staatseingriffs. (Quesnay 1971[1758], 336)

## 3 Seit 1776 – Die klassische Schule

Der herausragende Vertreter der klassischen Schule ist Adam Smith (\*1723, †1790). Weitere wichtige Vertreter der klassischen Schule sind David Ricardo (\*1772, †1823), Thomas Malthus (\*1766, †1834), Jeremy Bentham (\*1748, †1832), Jean-Baptiste Say (\*1767, †1832), William Nassau Senior (\*1790, †1864) und John Stuart Mill (\*1806, †1873).

Adam Smith attackierte in seiner *Theory of Moral Sentiments* ganz im Sinne des Zeitgeistes die Ausführungen Mandevilles scharf (Smith 1963[1759], 545). In *The Wealth of Nations* unterscheidet er zwischen legitimiertem Demonstrationskonsum, welcher dazu dient, den eigenen Status unter seinesgleichen aufrechtzuerhalten und verwerflichem, Luxuskonsum der durch Eitelkeit bedingt ist (Smith 1910[1776], 351ff).<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Die beobachtbare Entwicklung kann auch in Verbindung mit der Hypothese Max Webers [1904/05] gesehen werden, dass die protestantische Ethik und insbesondere ihre calvinistischen Wurzeln ein idealer Hintergrund für die Entwicklung des Kapitalismus in Webers Sinne sind. So hatte im Verlauf des 18. Jahrhunderts der Calvinismus, der im wirtschaftlichen Erfolg einen Indikator für die Prädestination der Menschen sieht, die Arbeitsmoral und -ethik in England maßgeblich beeinflusst und legitimiert.

<sup>6</sup> Smith offenbart somit eine Sichtweise von ökonomischen Zusammenhängen, die seinerzeit nicht getrennt von moralphilosophischen Überlegungen betrachtet wurden. Dies verwundert allenfalls aus heutiger Sicht, denn die Moralphilosophie deckte zur Schaffenszeit Humes und Smiths eine Bandbreite von der Theologie über die politische Ökonomie bis hin zur Ethik ab. Smith wurde 1752 Professor für Moralphilosophie an der Universität von Glasgow.



William Nassau Senior differenziert in seiner *Outline of the Science of Political Economy* zwischen drei Klassen von Gütern: *Necessaries*, *Decencies* und *Luxuries*. Während erstgenannte der Befriedigung physischer Grundbedürfnisse dienen, bezeichnen *Decencies* die Güter, die konsumiert werden müssen, um den individuellen Status in der Gesellschaft zu erhalten. *Decencies* dienen also der notwendigen und somit legitimen Unterscheidung sozialer Klassen. Mit dem gesellschaftlichen Aufstieg der Individuen werden die *Decencies* dem neuen Rang angepasst. Alle Güter, die wiederum nicht zu der Klasse der *Necessaries* und *Decencies* gehören, subsumiert Senior unter dem Begriff *Luxuries*. (Senior 1951[1836] 36f)

Ein weiterer, wenn auch nicht so prominenter Vertreter der klassischen Schule ist John Rae (\*1796, †1872). In seinem Hauptwerk *Statement of Some New Principles on the Subject of Political Economy, Exposing the Fallacies of the System of Free Trade, and of Some Other Doctrines maintained in the "Wealth of Nations"* [1834] setzt er sich, wie bereits der Titel offenbart, mit den Trugschlüssen von Adam Smiths *Wealth of Nations* [1776] auseinander. Sein elftes Kapitel *Of Luxury* widmet er hierbei ausschließlich dem aufwendigen Konsum von Luxusgütern und seinen Folgen (Rae 1965[1834], 265ff).

Luxusgüterkonsum ist in der Ökonomik Raes durch menschliche Eitelkeit motiviert. Rae beobachtet das Phänomen des Statusstrebens in allen gesellschaftlichen Schichten. Bei seiner Analyse unterscheidet er zwischen reinen Luxusgütern, die keinerlei Gebrauchsnutzen stiften, und gemischten Luxusgütern, die sowohl Gebrauchsnutzen stiften, als auch dem Statusstreben dienen. Unterschiede in der konkreten Ausprägung demonstrativen Konsumverhaltens in verschiedenen Ländern führt Rae auf die unterschiedliche Ausprägung der intellektuellen Stärke einerseits und den in der Gesellschaft vorherrschenden Altruismus andererseits zurück. Geographische und demographische Faktoren bestimmen wiederum das Ausmaß demonstrativen Konsumverhaltens. In ländlichen Regionen würde demonstratives Konsumverhalten eine relativ geringe Rolle spielen, da die Menschen in persönlichem Kontakt zueinander stehen und sich kennen. In Städten mit großer Einwohnerzahl hingegen nimmt aufgrund des unpersönlichen und anonymen Miteinanders demonstratives Konsumverhalten eine wichtigere Rolle ein.<sup>7</sup>

Gesamtgesellschaftlich besitzt Statusstreben nach Rae keine direkte Wohlfahrtswirkung, da die demonstrierte Besserstellung derer, die Luxusgüter konsumieren, immer Hand in Hand mit einer Schlechterstellung derer geht, die nicht konsumieren.<sup>8</sup> Statusstreben besitzt aber sehr wohl Effekte auf die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft, deren Triebkräfte Kapitalakkumulation und Erfindergeist sind. Der aufwendige Konsum verhindert nun einerseits eine vermehrte Kapitalakkumulation. Andererseits regt er den Erfindergeist an, da ein Luxusgut zunächst zu hohen Kosten produziert und zu einem hohen Preis verkauft wird. Sinken die Produktionskosten dann aufgrund von Prozessinnovation, so können die nützlichen Produkte, wie mit Glas oder Seife geschehen, immer größeren Schichten zugänglich gemacht werden (Rae 1965[1834], 291f).

Rae sieht in der verminderten Kapitalakkumulation den deutlich gewichtigeren Faktor, was ihn dazu bewegt, vehement für eine Staatsintervention zu plädieren. Eine weitere Begründung fußt

---

<sup>7</sup> So zeigen sich bei der Argumentation Raes Residuen des Denkens in Bahnen der feudalistischen Gesellschaft, die zu seiner Zeit aber schon Vergangenheit war.

<sup>8</sup> Somit findet sich bereits bei Rae die Sichtweise, der insbesondere Hirsch (1976) in seinen *Social Limits to Growth* wieder Nachdruck verleihen sollte. Siehe hierzu Abschnitt 2.9.



auf seinen idealtypischen Vorstellungen gesellschaftlicher Stabilität. Rae differenziert, ähnlich wie Smith, zwischen legitimem demonstrativen Konsum, der dem Statuserhalt vor den Mitgliedern der eigenen Bezugsgruppe oder der eigenen Schicht dient, und illegitimen Konsum, der dem individuellen Streben nach höherem Status dient. Mit Verweis auf die Erfahrung des römischen Reiches argumentiert Rae, dass der illegitime demonstrative Konsum zu gesellschaftlicher Instabilität und somit zum Niedergang einer Volkswirtschaft führt. (Rae 1965[1834], 326f))

Aufgrund der in mehrerlei Hinsicht destabilisierenden Wirkung demonstrativen Konsums plädiert Rae für ein ganzes Konzert von Staatsinterventionen: Erstens soll eine Steuer auf reine Luxusgüter ohne Gebrauchswert erhoben werden. Ähnlich wie Mill (1965[1848]) ist Rae hierbei klar, dass diese Steuer keinen Lenkungseffekt haben würde, da der Preis eines Luxusgutes einen Wert an sich darstellt.<sup>9</sup> Er zielt vielmehr darauf, die Steuereinnahmen wohlfahrtsförderlich einzusetzen. Rae empfiehlt zweitens, Investitionen in die einheimische Luxusgüterproduktion zu unterbinden und Importzölle auf ausländische Luxusgüter zu erheben. Drittens sollte für gemischte Luxusgüter mit Gebrauchswert der Wettbewerb gefördert werden, damit breitere Schichten in den Genuss neuer und nützlicher Produkte kommen (Rae 1965[1834], 369ff).

Neben der angeführten symptomatischen Behandlung aufwendigen Konsumverhaltens fokussiert Rae insbesondere auf die Ursachen des demonstrativen Konsums, der menschlichen Eitelkeit (1965[1834], 265). Garanten gesellschaftlicher Stabilität seien hingegen Moralität und eine strenge religiöse Erziehung (Rae 1965[1834], 218).

#### **4 Seit 1840 – Die deutsche historische Schule**

Wilhelm Roscher (\*1817, †1894), Bruno Hildebrand (\*1812, †1878) und Karl Knies (\*1821, †1898) gehören zum älteren Zweig der deutschen historischen Schule. Hauptvertreter des jüngeren Zweiges sind Gustav von Schmoller (\*1838, †1917), Georg Friedrich Knapp (\*1842, †1926) und Adolph Wagner (\*1835, †1917). Typisch für die deutsche historische Schule ist ihr Wirtschaftsstufenmodell, wobei die höchste Stufe die Industriegesellschaft nach britischem Vorbild darstellt.

Roscher (1854) unterscheidet in seiner wirtschaftsgeschichtlich geprägten Betrachtung zwischen dem Luxusgüterkonsum „blühender Völker“ und Luxusgüterkonsum in „verfallenden Nationen“. In „blühenden“ Volkswirtschaften diffundiert Wohlstand in breitere Schichten und ermöglicht dort den Konsum nützlicher Gütern, die zuvor nur einer pekuniären Oberklasse vorbehalten waren. Zusätzlich kann in „blühenden“ Volkswirtschaften das Nacheifern breiterer Schichten seine motivatorische Wirkung entfalten und sich somit positiv auf die Produktivität auswirken (Roscher 1854, 416ff).

Ein ausschweifender Luxuskonsum der Führungseliten in „verfallenden Nationen“ hingegen, der auf dem Elend unterdrückter Klassen und Provinzen beruht, besitzt, laut Roscher, einen „unklugen und unsittlichen Charakter“ und sei daher abzulehnen (Roscher 1854, 424f).

---

<sup>9</sup> Im Hinblick auf Staatsinterventionen auf dem Feld demonstrativen Konsums luxuriöser Güter glaubte Mill in seinen *Principles of Political Economy* nicht, dass man mit Besteuerung von Luxusgütern deutliche Lenkungseffekte erzielen kann. Allerdings oder gerade deshalb sieht er in der Besteuerung von Luxusgütern eine hervorragende Möglichkeit, Steuereinnahmen zu generieren (Mill 1965[1848], 868f).



Nachdem die deutsche historische Schule in ihrer späteren Entwicklung von ihrem „Schulleiter“ Gustav von Schmoller nachhaltig ins wissenschaftliche Abseits geführt wurde,<sup>10</sup> erlebte sie mit Werner Sombart (\*1863, †1941) eine kurze Renaissance. In seinem 1913 veröffentlichten Werk *Luxus und Kapitalismus*, welches ursprünglich unter dem Titel *Liebe, Luxus und Kapitalismus* erscheinen sollte, führt Sombart aufwendigen Luxusgüterkonsum auf den sexuellen Trieb zurück und verfolgt im Grunde einen behavioristischen Ansatz:

„Sinneslust und Erotik sind letzten Endes ein und dasselbe. Sodaß der erste Antrieb zu etwelcher Luxusentfaltung in der großen Mehrzahl aller Fälle gewiß auf irgendwelches bewußt oder unbewußt wirkende Liebesempfinden zurückzuführen ist. Deshalb wird überall dort, wo Reichtum sich entwickelt, und wo das Liebesleben naturgemäß und frei (oder frech) sich gestaltet, auch Luxus herrschen.“ (Sombart 1913, 73)

Mit anderen Worten: Sind die finanziellen Möglichkeiten gegeben und verläuft das Liebesleben in einer Gesellschaft nicht in institutionellen und vorgeschriebenen Bahnen, sondern ist „frei (oder frech)“, so wird die Anbahnung einer Partnerschaft eben auch mit dem Konsum von Luxusgütern unterstützt.<sup>11</sup> Zusätzlich sieht Sombart in seinem fünften Kapitel *Die Geburt des Kapitalismus aus dem Luxus* im Luxus die Ursache für die Entwicklung eines Wirtschaftssystems hin zum Kapitalismus. Im Folgenden betont er mit Verweis auf Montesquieu und Mandeville die positiven Folgen des Luxusgüterkonsums und warnt inständig vor einer wertenden Haltung dem Luxus gegenüber (Sombart 1913, 133f).<sup>12</sup>

## 5 Seit 1871 – Die marginalistische Schule

Die Hauptvertreter der marginalistischen Schule sind William Stanley Jevons (\*1835, †1882), Carl Menger (\*1840, †1921), Friedrich von Wieser (\*1851, †1926) und Eugen von Böhm-Bawerk (\*1851, †1914). Ihre Vorläufer sind Antoine-Augustine Cournot (\*1801, †1877), Johann Heinrich von Thünen (\*1783, †1850) und Hermann Heinrich Gossen (\*1810, †1858).

Antoine-Augustine Cournot veröffentlichte 1838 sein Hauptwerk *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Cournot legte hiermit das Fundament einer mathematischen Entwicklung der Volkswirtschaftslehre, die auf den ersten Blick keinen Raum für kulturalistische oder behavioristische Erklärungsansätze bietet. Nach Cournots fundamentalem Nachfragegesetz wird die Nachfrage als Funktion des Preises dargestellt und die

---

<sup>10</sup> Gustav von Schmoller war in zwei Kontroversen unterlegen, die erste, die unter dem Begriff „Methodenstreit“ bekannt ist, führte Schmoller leidenschaftlich mit Carl Menger (\*1840, †1921), einem Vertreter der österreichischen Schule. Der Methodenstreit beinhaltete die Frage, ob die Nationalökonomie mit deduktiver oder induktiver Methode betrieben werden sollte. Schmoller unterlag mit seinem induktiven Ansatz und entfernte sich somit zugleich unvereinbar von der klassischen Schule und ihren späteren Entwicklungszweigen. Die zweite Kontroverse betraf die Werturteilsfreiheit wissenschaftlicher Aussagen, die Max Weber (\*1864, †1920) postulierte. Schmoller hingegen bestand darauf, dass politische Ökonomen auch politisch Stellung beziehen müssen. Auch hier unterlag Schmoller (Söllner 2001, 273f).

<sup>11</sup> Es findet sich somit bereits bei Sombart die Sichtweise, die in aktuellen Signaling-Modellen vertreten wird. Siehe hierzu Abschnitt III.2.

<sup>12</sup> Sombart fühlte sich zunächst der Werturteilsfreiheit wissenschaftlicher Aussagen verpflichtet, bevor er dann 1933, auch was seine wissenschaftlichen Aussagen betraf, zu einem uneingeschränkten Vertreter der Nazi-Ideologie mutierte (Oser/Brue 1988, 207f).



Nachfragefunktion „im allgemeinen“ als kontinuierlich und fallend angenommen. Jedoch sieht Cournot Ausnahmen:

„Wir fügen einschränkend die Worte im allgemeinen hinzu. Tatsächlich gibt es Liebhabereien und Luxusgegenstände, die lediglich wegen ihrer Seltenheit und der aus ihr entspringenden Preiserhöhung gesucht werden.“ (Cournot 1924[1838], 37)

Dennoch fokussieren Cournot wie auch Jevons, Menger und Walras nicht auf interpersonelle Effekte im Konsum, sondern auf die Entwicklung einer neuen mathematischen Nutzentheorie. Zusammenfassend kann man konstatieren, dass obwohl die Vertreter der marginalistischen Schule die Existenz interpersoneller Effekte im Konsum anerkannten, sie diese doch als Sonderfall klassifizierten und als weitgehend irrelevant abtaten.

## 6 Seit 1890 – Die neoklassische Schule

Hauptvertreter der neoklassischen Schule ist Alfred Marshall (\*1842, †1924). Marshalls Haltung gegenüber interpersonellen Effekten der Nachfrage ist ambivalent. Marshall ist sich bewusst, dass es Streben nach Status und sozialer Abgrenzung immer gab und geben würde. Hinsichtlich der Bewertung folgt er weitgehend der moralphilosophischen Argumentation der klassischen Schule im Allgemeinen und John Rae im Speziellen. Marshall unterscheidet wie Rae zwischen legitimem Luxuskonsum, der dazu dient, seinen sozialen Rang zu sichern, und verwerflichem Luxus, der dazu dient, nach außen zu wirken und der dem wahren Status widerspricht. Marshall stimmt auch mit Rae überein, dass verwerflicher Luxusgüterkonsum die gesellschaftliche Ordnung gefährden kann.

Obwohl Marshall in seinen *Principles of Economics* [1890] interpersonelle Effekte des Konsumverhaltens als empirisches Phänomen aufführt, ignoriert er diese bei der Entwicklung seiner Nachfragetheorie und verweist die Erklärung dieser Phänomene an andere, nicht-ökonomische Disziplinen. In der Ökonomie Marshalls ist die Marktnachfrage ausschließlich durch den Preis determiniert, und die Gesamtnachfrage ergibt sich als Aggregation individueller Nachfragen (Marshall 1920[1890], 78f).

Dennoch sieht Marshall ebenso wie die Vertreter der klassischen Schule übertriebenes statusbedingtes Konsumverhalten als *social waste* an und plädiert für eine Lenkung statusbedingten Konsumverhaltens in wohlfahrtsförderliche Bahnen. Im Gegensatz zu den Ansätzen, demonstratives Konsumverhalten über *sumptuary laws* oder Luxussteuern einzudämmen, will Marshall das Statusstreben über eine Änderung der öffentlichen Meinung in eine wohlfahrtsförderliche Richtung lenken. Status soll nur demjenigen zuteil werden, der seinen Reichtum wohlfahrtsförderlich einsetzt. Nur sozial-verträgliches Verhalten soll gesellschaftlich anerkannt, wohlfahrtsschädliches Verhalten hingegen geächtet werden. Bezeichnenderweise lautet der Titel von Marshalls Beitrag *The Social Possibilities of Economic Chivalry*. Dort kommt Marshall zu dem Schluss, dass

“An endeavour should be made so to guide public opinion that becomes an informal Court of Honour: that wealth, however large, should be no passport to social success if got by chicanery, by manufactured news, by fraudulent dealing, or by malignant destruction of rivals [...]”.  
(Marshall 1907, 25-26)



## 7 Seit 1899 – Die institutionalistische Schule

Um die Jahrhundertwende des 19./20. Jahrhunderts löste sich mit dem Institutionalismus ein Zweig von der klassischen mikroökonomischen Grenznutzentheorie, welcher der sozialen oder eben der institutionellen Gebundenheit menschlichen Verhaltens eine entscheidende Rolle beimisst. Einer der autoritativen Pioniere des amerikanischen Institutionalismus ist Thorstein Bunde Veblen (\*1857, †1929). Weitere Gründerväter des amerikanischen Institutionalismus sind John R. Commons (\*1862, †1945) und Wesley C. Mitchell (\*1847, †1948).

Veblen versteht Institutionen sowohl als organisatorische Ausprägung, als auch als allgemein akzeptierte Denk- und Verhaltensweisen.<sup>13</sup> In *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study in the Evolution of Institutions*, wendet Veblen eine Art darwinistischer Evolutionstheorie analog auf die Entwicklung moderner industrieller Gesellschaften an.<sup>14</sup>

Veblens Akteure handeln nicht aus einem rationalen und nutzenmaximierenden Kalkül heraus, sondern folgen Fundamentalinstinkten, die im Prozess der Sozialisation durch Institutionen im Sinne Veblens kanalisiert werden. Handelt es sich bei den Instinkten um konstruktive Neigungen, die der Wohlfahrt einer Gesellschaft zuträglich sind, so wertet Veblen sie positiv. Untergraben die Instinkte die Entwicklung der gesellschaftlichen Wohlfahrt, so wertet Veblen sie negativ.<sup>15</sup> Zu den positiven Instinkten zählt Veblen unter anderem den Arbeitseifer *instinct of workmanship* und die menschliche Neugier. Unter dem *instinct of workmanship* versteht Veblen das grundsätzliche Streben nach einer zielorientierten Gestaltung und Instrumentalisierung der Umwelt. Die menschliche Neugier wiederum ist Quelle technischen Fortschritts. Veblens Instinkte sind hierbei nicht fix, sondern veränderlich. So kann sich bei veränderten Umweltbedingungen der *instinct of workmanship* in den *instinct of sportsmanship* wandeln. Die Umweltbedingungen sind jedoch, zumindest zum Teil, keine exogen gegebene Größe, sondern verändern sich mit dem technischen Wandel. Der *instinct of sportsmanship* kann sich auch zu seiner räuberischen Form, dem *predatory instinct*, wandeln. Ein weiterer negativ gewerteter Instinkt ist das pekuniäre Nacheifern *pecuniary emulation*.

Im gesellschaftlichen Evolutionsmodell Veblens läuft der soziale Wandel mehrstufig ab und mündet in eine Drei-Klassen-Gesellschaft. Ausgangspunkt ist eine Urgruppe, die auf Subsistenzniveau friedlich zusammen lebt und in der der produktive Instinkt des *workmanship*

---

<sup>13</sup> Zählt Veblen allgemein akzeptierte Denk- und Verhaltensmuster zum Begriff der Institution, so wird der Begriff mit der weiteren Entwicklung der Institutionenökonomik zusehends enger gefasst. Bei James M. Buchanan (1975) reduziert sich das ökonomische Verständnis von Institutionen auf die ordnungspolitisch rationale Setzung von konstitutionellen Regeln. Dieses eingeschränkte Institutionenverständnis öffnet sich wieder mit Douglass C. North, der unter Institutionen formgebundene Institutionen wie Verfassungen, Gesetze und Eigentumsrechte, und formungebundene Institutionen wie Gebräuche, Tabus und Traditionen subsumiert (North 1991, 97).

<sup>14</sup> Betrachtet man das Werk Veblens in Bezug auf den Prozess gesellschaftlicher Evolution oberflächlich, so kann man schnell auf das Glatteis der Fehlinterpretationen geraten. In *The Theory of the Leisure Class* verweist Veblen häufig auf ethnische Merkmale, von denen einige in einem Prozess gesellschaftlicher Evolution herausselektiert werden. Mit ethnischen Merkmalen meinte Veblen allerdings keine genetischen Prädispositionen, sondern sozial gelernte Verhaltensweisen. Der Evolutionsprozess ist bei Veblen also kein Selektionsprozess in einem genetisch-biologischen Sinne, sondern das darwinistische Gedankengebäude dient nur als Quelle einer Analogie.

<sup>15</sup> Veblen konnte seiner eigenen Forderung nach einer wertfreien Wissenschaft sowie seiner Verurteilung der Metaphysik nie gerecht werden. Unter anderen stellt Hill fest, dass die Verwendung des Begriffs der Instinkte weniger angebracht, aber durchaus vorteilhaft für Veblen war: "By this pedagogical maneuver, he (...) could thus seemingly avoid the need to formulate his own ethical norms and make his value judgements explicit. Further, he could proceed without inquiring more deeply into human motives and the process of habituation." (Hill 1958, 136).



dominiert. Die Urgruppe entsteht hierbei durch natürliche Auslese. Veränderte Umweltbedingungen, beispielsweise aufgrund technischen Fortschritts, ermöglichen nun eine Produktion oberhalb des Subsistenzniveaus und soziale Differenzierung.

Bei einem Teil der Urgruppe dominiert weiterhin der *instinct of workmanship*. Aus dieser Gruppe entsteht die Arbeiterklasse, der nur ein Konsum knapp oberhalb des Subsistenzniveaus möglich ist. Die Kontrolle der materiellen Umwelt oder besser: der materiellen Zwänge steht hier im Vordergrund. Demonstrativer Konsum hingegen, und somit eine aktive Teilnahme am sozialen Wettbewerb, ist den Mitgliedern dieser Gruppe nicht möglich. Bei dem anderen Teil der Urgruppe rückt der kompetitive *instinct of sportsmanship* und seine pervertierte Form der *predatory instinct* immer mehr in den Vordergrund. Hier geht es nunmehr um die Kontrolle der sozialen Umwelt und nicht in erster Linie um die Bewältigung materieller Zwänge. Im sozialen Wettbewerb setzt sich diejenige Gruppe durch, deren institutionalisierte Verhaltensmuster sich im Umgang mit der Umwelt besser bewähren. So bilden sich zwei weitere Klassen heraus: die Mittelklasse und die Oberklasse. Die Mitglieder der Mittelklasse konsumieren im Gegensatz zur Arbeiterklasse bereits demonstrativ und versuchen hierbei das Konsumverhalten der Oberklasse zu imitieren. Um sich den demonstrativen Konsum leisten zu können, müssen sie allerdings ihre Zeit mit produktiver Tätigkeit verbringen. An der Spitze der gesellschaftlichen Hierarchie steht die Oberklasse. Bei den Mitgliedern dieser Gruppe dominiert der *predatory instinct*. Durch ihr ausbeuterisches Verhalten können sich die Mitglieder dieser Klasse zusätzlich zum demonstrativen Konsum leisten, demonstrativ Zeit zu verschwenden. Der demonstrative Müßiggang ist daher das konstitutive Merkmal der pekuniären Oberklasse.<sup>16</sup> Der Begriff „demonstrativer Müßiggang“ wird von Veblen allerdings sehr weit gefasst. Er umschließt sämtliche Tätigkeiten, die nach Veblen nicht-industriell und somit nicht-produktiv sind. Veblen nennt insbesondere vier Tätigkeitsfelder:

“These upper-class occupations may be roughly comprised under government, warfare, religious observances, and sports” (Veblen 1953[1899], 21).

Wird Veblens Werk häufig vordergründig als Kritik an gerade diesem unproduktiven und daher wohlfahrtsschädlichen Verhalten der Oberklasse, der *leisure class*, gesehen, so entpuppt es sich bei genauerer Betrachtung als wesentlich weitreichendere Systemkritik am amerikanischen Finanzkapitalismus im Allgemeinen und an der Institution des Eigentums im Speziellen, welche es ermöglicht, dass das wohlfahrtsschädliche Verhalten der führenden Klasse reproduziert wird. Veblen proklamiert daher den Systemwandel hin zu einer sozialistischen Gesellschaft technokratischer Prägung, an derer Spitze Techniker und Ingenieure stehen, die selbstlos, da von der Institution des Eigentums befreit, den technischen Fortschritt zum Wohle aller vorantreiben und die Arbeiterklasse paternalistisch anleiten. Den Sturz des amerikanischen Finanzkapitalismus wollte Veblen jedoch nicht mittels einer Revolution herbeiführen, sondern war davon überzeugt, dass sich auf lange Sicht ein System des technokratischen Sozialismus im Zuge der Systemevolution herausbilden würde (Söllner 2001, 279).

---

<sup>16</sup> Insofern trifft der Titel des englischen Originals *The Theory of the Leisure Class* auch inhaltlich wesentlich besser als der deutsche Titel *Die Theorie der feinen Leute*.



## 8 Seit 1906 – Die wohlfahrtsökonomische Schule

Neben Vilfredo Pareto (\*1848, †1923) ist Arthur Cecil Pigou (\*1877, †1959) der herausragende Vertreter der Wohlfahrtsökonomik.

Im deutlichen Gegensatz zu Marshall sind in den Augen von Arthur Cecil Pigou interpersonelle Nachfrageeffekte keineswegs vernachlässigbar. So unterscheidet Pigou zwischen Gütern, deren subjektiv wahrgenommener Nutzen mit dem zunehmenden Konsum anderer Konsumenten zunimmt und anderen Gütern, deren subjektiv wahrgenommener Nutzen mit dem zunehmenden Konsum anderer Konsumenten abnimmt. Werden erstgenannte aufgrund des Motivs der Nachahmung konsumiert, so fußt der Konsum letztgenannter Güter hingegen auf dem Streben nach Abgrenzung. Pigou betont somit die Relevanz interpersoneller Konsumeffekte.

“The quantity of a distinction-bearing article that anyone demands at a given price depends, not merely on the price, but also on the extent to which it is ‘the thing’ to buy that article, and thus, indirectly upon the quantity that people in general are buying” (Pigou 1913, 20-21).

Pigou argumentiert weiter, dass, wenn interpersonelle Nachfrageeffekte vorliegen, die Herleitung der Gesamtnachfragekurve durch Aggregation individueller Nachfragefunktionen nicht zutreffend sei. Die Folgen interpersoneller Nachfrageeffekte für die Herleitung der Gesamtnachfrage und Wohlfahrtsanalyse seien dermaßen immens, dass die Aussagekraft der Marshall’schen Modelle für große Gruppen von Gütern deutlich in Frage werden würden.

“In circumstances of the kind just described, it is evident that [...] the demand (or supply) schedules of the separate sources that make up the market cannot be so represented, and cannot be simply added together to constitute the aggregated demand (or supply) schedule” (Pigou 1913, 21).

Pigou (1920) geht in seiner Betrachtung davon aus, dass der Konsum bestimmter Luxus- und Statusgüter wohlfahrtschädlich ist, da der Konsum von Gütern, die aufgrund ihrer Exklusivität gekauft werden, gerade eben den Wert dieser Güter im Hinblick auf ihre Exklusivität senkt. Es handele sich also um den klassischen Fall negativer externer Effekte, die mit Hilfe einer Pigousteuer internalisiert werden können. Eine Steuer auf Güter, die nur aufgrund ihrer Exklusivität konsumiert werden, könnte somit die Wohlfahrt erhöhen. (Pigou 1932 (1920), 226)

## 9 Seit 1958 – Die gesellschafts- und sozialkritische Bewegung

Seit den späten 1950er Jahren und insbesondere seit den 1970er Jahren kamen vermehrt die Stimmen einiger Ökonomen auf, die die Konsumgesellschaft kritisch betrachten und die qualitativen Aspekte wirtschaftlichen Wachstums fokussieren. Hauptvertreter dieser gesellschafts- und sozialkritischen Bewegung sind John Kenneth Galbraith (\*1908, †2006), Fred Hirsch (\*1931, †1978) und Tibor de Scitovsky (\*1910, †2002).

John Kenneth Galbraith, der in seinem Werk *The Affluent Society* (1958) die amerikanische Konsumgesellschaft kritisiert, vertritt die These, dass in einer Gesellschaft, in der die Grundbedürfnisse weitgehend befriedigt sind, die bisherigen Modelle der Konsumtheorie nur noch bedingten Erklärungsgehalt bieten. In seiner „Nachfragetheorie“ einer Überflussgesellschaft werden soziale Bedürfnisse durch die Produzenten und ihre Produktwerbung kreiert. Hierdurch



ist, so Galbraith, die Konsumentensouveränität deutlich in Frage gestellt. Galbraith stellt fest, dass das beobachtbare Konsumverhalten in der amerikanischen Gesellschaft nicht zielführend für das Glück der Menschen ist. Er hingegen weiß, was für das Glück aller zuträglich ist und stellt es dem Leser frei, seine eigenen Vorstellungen dem anzupassen (Galbraith 1958, 351).<sup>17</sup>

Auch Tibor de Scitovsky befürwortet eine stärkere Betrachtung der qualitativen Dimensionen des Wachstums und unterscheidet in seinem Werk *The Joyless Economy – The Psychology of Human Satisfaction* [1976] zwischen *joyless* und *joyful* Konsum. Im ersten Teil seines Werkes stellt er gegen den ökonomischen Mainstream ein eigenes Alternativmodell auf. Hierzu wendet sich Scitovsky gegen die Theorie der offenbaren Präferenzen, auf der das klassische mikroökonomische Modell fußt, und spricht sich für einen Forschungsansatz entsprechend der psychologischen Verhaltensforschung aus. Grundsätzlich geht Scitovsky von der Sättigung menschlicher Bedürfnisse mit steigendem Ressourceneinsatz aus, jedoch führt er in seinem sechsten Kapitel zwei Ausnahmen an: einerseits die Bildung von Konsumgewohnheiten, denen nachzugehen keine Freude oder keinen Nutzen stiftet, deren Aufgabe jedoch Leid erzeugt, und andererseits statusbedingten Konsum, der nur dazu dient, den gesellschaftlichen Rang zu halten, und welcher aufgrund der Anpassung des Anspruchsniveaus keinen Nutzen stiftet. Beide führen nun dazu, dass der Zusammenhang zwischen Konsum und Bedürfnisbefriedigung aufgelöst ist. (Scitovsky 1992[1976], 15ff)

Ausgehend von seinem behavioristischen Modell greift Scitovsky im zweiten Teil seines Werkes die amerikanische Konsumgesellschaft scharf an. Konsumgewohnheiten und Statusstreben führen dazu, dass Ressourcen nicht nutzenstiftend eingesetzt werden - die *joyless economy* ist die Folge (Scitovsky 1992 [1976], 149ff).<sup>18</sup>

Die Sichtweise zweier sich parallel entwickelnder Wirtschaftssysteme innerhalb industrieller Volkswirtschaften vertritt Fred Hirsch. Der britische Finanzwissenschaftler österreichischer Herkunft differenziert in seinem 1976 veröffentlichten Werk *Social Limits to Growth* zwischen der *material economy* und der *positional economy*. Im *material sector* werden Güter produziert, die die Bedürfnisse der Konsumenten im konventionell-utilitaristischen Sinne befriedigen, wohingegen im *positional sector* Güter produziert werden, die Konsumenten aufgrund ihres Strebens nach Prestige und Status konsumieren. Nach Hirsch führt nun das wirtschaftliche Wachstum auf Basis der Entwicklung im *material sector* nicht nur zu einer Steigerung der Wohlfahrt, sondern auch zu einer Intensivierung des Wettbewerbs um Status innerhalb einer

---

<sup>17</sup> In seinem Beitrag *On the Methodology and Political Economy of Galbraithian Economics* betrachtet Gérard Gäfen das Werk Galbraiths kritisch, bemängelt neben methodologischen und konzeptionellen Schwächen insbesondere die suggestive Argumentationsweise sowie die Immunisierungsstrategien Galbraiths und bezeichnet schließlich den Galbraithianischen Ansatz als „popular institutionalist thinking“ und „vulgarized economics“ (Gäfen 1974, 730).

Tatsächlich wendet sich Galbraith zunächst selber gegen normative Aussagen, um dann Normativismus, was das eigene Werk betrifft, auszuschließen (Galbraith 1958, 350-351). Eine schließende Antwort auf die Frage, ob Galbraith damit wirklich einen drohenden Normativismusrwurf entkräften kann oder das Gegenteil offenbart, wird an dieser Stelle – ganz im Sinne Galbraiths – dem Leser freigestellt.

<sup>18</sup> Kritisch anzumerken bleibt, dass sich Scitovsky durch eine Abkehr von der Theorie der offenbaren Präferenzen die Tür zur argumentativen Beliebigkeit öffnet. Scitovsky weiß, besser als die Konsumenten selbst, welcher Konsum mit dem Ziel der Bedürfnisbefriedigung betrieben wird, welcher eine Folge von Konsumgewohnheiten ist und welcher eine Form statusbedingten Konsums darstellt. Nicht nur aufgrund dieses „Wissensvorsprungs“, sondern insbesondere auch aufgrund der Absprache jeglicher Nützlichkeit der beiden letztgenannten Konsumkategorien muss Scitovskys Werk als normativ eingeordnet werden.



Gesellschaft. Mit fortschreitender Entwicklung einer Volkswirtschaft werden nun immer mehr Ressourcen aus der *material economy* abgezogen und in der *positional economy* eingesetzt. Da Statusstreben gesamtgesellschaftlich ein Nullsummenspiel ist und sich somit nicht positiv auf die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt auswirken, schlussfolgert Hirsch auf die „sozialen Grenzen des Wachstums“ (Hirsch 1976).<sup>19</sup>

Ähnlich wie Galbraith sieht Scitovsky einen Ausweg aus dem Dilemma darin, dass die Gesellschaft lernt, die Ressourcen nutzenstiftend einzusetzen und ihr Konsumverhalten umzustellen. Scitovsky proklamiert die Abkehr vom aufwendigen Lebensstil, der auf Statusstreben und Konsumgewohnheiten basiert. Hierbei hofft er gegenüber Konsumenten und Ökonomen auf die Kraft seiner Argumente. Hirschs plädiert für eine Eindämmung der Aktivitäten im *positional sector*, was er in erster Linie durch eine Veränderung der moralisch-ethischen Vorstellungen in der Gesellschaft herbeiführen will. Den Mitgliedern der Gesellschaft soll nach Hirsch nahe gebracht werden, dass der soziale Rang gar nicht wichtig ist (Hirsch 1976, 179). Wie diese „Umerziehung“ realisiert werden soll, lässt Hirsch jedoch weitgehend offen.

Hatte die Gesellschafts- und Sozialkritik der späten 1950er und 1970er Jahre keinen direkten Einfluss auf das tatsächliche Konsumverhalten, so wurden ihre normativen Grundannahmen in der Folgezeit von zahlreichen Ökonomen weitergeführt und finden sich noch heute häufig in Modellen. Insofern kann das Wirken von Galbraith, Scitovsky und insbesondere Hirsch in Bezug auf die theoriegeschichtliche Entwicklung als durchaus erfolgreich in ihrem Sinne gewertet werden, was sich insbesondere in Abschnitt III.1 zeigen wird.

### **III. Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten im ökonomischen Denken heute**

Obwohl seit Mitte des 20. Jahrhunderts statusorientiertes Konsumverhalten in Disziplinen wie der Marketingwissenschaft, die hierzu aus den Erkenntnissen diverser Quelldisziplinen, so der Psychologie und der Sozialpsychologie schöpfte, oder Sozialanthropologie, deren Programm die Erforschung menschlicher Handlungen und sozialer Beziehungen sowie ihrer kognitiven und kulturellen Bedingtheit beinhaltet, eine zunehmend zentrale Rolle spielten, fällt Statusstreben und demonstrativem Konsumverhalten innerhalb der ökonomischen Wissenschaft weiterhin eher eine Nebenrolle zu.<sup>20</sup>

Zwei Ausnahmen stellen die prominenten Beiträge von James Duesenberry und Harvey Leibenstein dar. Duesenberry, der interpersonelle Nachfrageeffekte nicht als einen Sonderfall, sondern als die zentrale Determinante des Konsumverhaltens betrachtet, verschaffte mit der

---

<sup>19</sup> Hatte Galbraith noch versucht, sich gegen Normativismuskritik zu immunisieren, so lautet es in dem Klappentext der deutschen Übersetzung der *Social Limits to Growth* ganz offen: „Erst langsam hat sich die westliche Wirtschaftspolitik die Warnungen von Keynes zu eigen gemacht; [...]. Sie betreibt Konjunkturpolitik zugunsten eines möglichst bruchlosen stetigen Wachstum des Bruttosozialprodukts. Ohne konkret zu fragen, was eigentlich wachsen soll und was besser nicht“. (Hirsch 1980[1976])

<sup>20</sup> Nach Douglas und Isherwood, prominente Vertreter der Sozialanthropologie, dient Konsum in erster Linie dazu, die Zugehörigkeit des Konsumenten zu einer Gruppe zu symbolisieren (Douglas/Isherwood 2002[1979]). Auch Günter Schmölders' Ansatz einer interdisziplinär ausgerichteten sozialökonomischen Verhaltensforschung ist grundsätzlich dazu geeignet, sich dem Phänomen statusbedingten Nachfrageverhaltens zu nähern. Siehe hierzu *Das Prestigemotiv in Konsum und Investition, Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch* von Kreikebaum und Rinsche (1961) in den von Schmölders herausgegebenen Beiträgen zur Verhaltensforschung.



makroökonomisch ausgerichteten Analyse in *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (1949) dem Phänomen des Statusstrebens in der ökonomischen scientific community wieder breitere Aufmerksamkeit, während Leibenstein mit seinem Beitrag *Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand* (1950) interpersonellen Konsumeffekten in gewisser Weise Anschlussfähigkeit an das mikroökonomische Standardmodell verschaffte.

Neben dem Mitläufer- oder Bandwagon-Effekt, also der positiven Abhängigkeit der individuellen Nachfrage von der insgesamt nachgefragten Menge, und dem Snob-Effekt, also der negativen Abhängigkeit der individuellen Nachfrage von der insgesamt nachgefragten Menge, beschreibt Leibenstein einen weiteren Sonderfall des Nachfrageverhaltens, den er, wie er selbst betont (Leibenstein 1950, 203), in Ermangelung eines besseren Begriffs Veblen-Effekt nennt.<sup>21</sup> Der Veblen-Effekt beschreibt, dass beim Konsum gewisser Gütern die Nachfrage positiv vom Preis abhängt, da sich Güter mit einem hohen Preis besser dazu eignen, via demonstrativem Konsum seinen Wohlstand anzuzeigen und so sozialen Status zu erlangen. Je nach dem, ob der klassische Preiseffekt oder der Veblen-Effekt dominiert, weist die Nachfragefunktion eine positive Steigung, eine negative Steigung oder abschnittsweise beides auf (Leibenstein 1950, 202f).<sup>22</sup>

Auch in aktuellen Beiträgen werden Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in ökonomischen Modellen betrachtet. Hierbei lassen sich grundsätzlich zwei Modellgruppen unterscheiden: In der einen Modellgruppe stiftet Status „an sich“ den Individuen Nutzen und ist somit intrinsisch motiviert. In der anderen Modellgruppe dient Status den Individuen als Mittel oder Instrument, einen anderen Zweck zu erreichen und ist somit extrinsisch motiviert.

## 1 Demonstratives Konsumverhalten und intrinsische Motivation – Status als Erfüllung

In den Beiträgen von Frank (1985), Ireland (1994), Corneo und Jeanne (1997) nützt Status „an sich“ den Individuen und geht direkt in die Nutzenfunktion ein. Das demonstrative Konsumverhalten ist in diesen Modellen also intrinsisch motiviert und kann daher als Erfüllung gesehen werden.<sup>23</sup>

Die Autoren differenzieren zwischen einem normalen Gut und einem Gut, welches der sozialen Distinktion dient. So unterscheidet Frank (1985, 101) zwischen *positional* und *non-positional goods* und bezieht sich dabei direkt auf Fred Hirsch (1976). Ireland (1994, 93) spricht von *visible* und *non-visible goods*, während Corneo und Jeanne (1997, 57) eine begriffliche Anleihe bei Thorstein B. Veblen machen und *conspicuous consumption* betrachten.

Der Status der Individuen wird in den Modellen über ihren Rang in der Einkommenshierarchie in der Bezugsgesellschaft definiert. Hierbei kennen Individuen zwar ihr eigenes Einkommen, können jedoch das Einkommen der anderen nicht direkt beobachten. Daher liegt eine Situation

---

<sup>21</sup> Somit sorgte Leibenstein indirekt auch für den nach wie vor hohen Bekanntheitsgrad Thorstein B. Veblens in akademischen Kreisen, denn der Veblen-Effekt ist noch heute häufig als Sonderfall in mikroökonomischen Lehrbüchern zu finden.

<sup>22</sup> Auf mögliche positive Steigungen einer Nachfragefunktion aufgrund von Status- und Prestigeeffekten weisen auch Alcala und Klevorick (1970) und Kalman (1968) sowie später Corneo und Jeanne (1997) hin.

<sup>23</sup> Auch Hopkins und Kornienko (2004) stehen in der Tradition dieser Beiträge und untersuchen die Auswirkungen von Veränderungen der Einkommensverteilung auf das demonstrative Konsumverhalten.



asymmetrischer Information vor. Die Individuen haben jedoch die Möglichkeit, demonstrativ zu konsumieren, um so ihren Wohlstand anzuzeigen. Die anderen Mitglieder der Gesellschaft schließen dann vom beobachtbaren Konsumverhalten auf das individuelle Einkommen zurück und weisen den Konsumenten ihren gesellschaftlichen Status zu. Im Gleichgewicht entsprechen sich Einkommenshierarchie und Hierarchie demonstrativen Konsums.

Eine weitere Gemeinsamkeit der Modelle ist, dass die Autoren, Hirsch folgend, Statusstreben gesamtgesellschaftlich als Nullsummenspiel modellieren. Ein „Mehr“ an Status des einen Individuums geht Hand in Hand mit einem „Weniger“ an Status anderer Individuen. Somit ändert erhöhter demonstrativer Konsum den Statusnutzen auf gesellschaftlicher Ebene nicht. Demonstratives Konsumverhalten ist jedoch sehr wohl ressourcenaufwendig. Daher kommen die Autoren in ihrer Wohlfahrtsanalyse unisono zu dem Ergebnis, demonstratives Konsumverhalten sei wohlfahrtsmindernd und somit *social waste*.

In modelllogischer Folge empfehlen die Autoren einen Staatseingriff. Plädiert Frank (1985, 115) für die Einführung einer Pigou-Steuer auf *positional goods*, um externe Effekte auf andere Konsumenten zu internalisieren und das Verhalten in eine wohlfahrtsförderliche Richtung zu lenken, und schlägt auch Ireland (1994, 103f) eine Steuer auf Statusgüter vor, um die verzerrten Konsumpläne der Haushalte zu korrigieren und positive Wohlfahrtseffekte zu erzielen, so äußern sich Corneo und Jeanne (1997, 66f) im Hinblick auf einen Staatseingriff differenzierter: Ein Verbot demonstrativen Konsumverhaltens führt nach Corneo und Jeanne immer zu einem Anstieg der Wohlfahrt. Eine Besteuerung von *conspicuous consumption* führt hingegen nur eindeutig zu einem Anstieg der Wohlfahrt, wenn die Nachfragefunktion einen klassischen, fallenden Verlauf aufweist. Besitzt sie hingegen eine positive Steigung, so kann eine Steuer auf *conspicuous goods* auch zu einem Absinken der Wohlfahrt führen.<sup>24</sup>

Betrachtet man den Wohlfahrtsvergleich bei Frank (1985) und Ireland (1994) näher, kommen Zweifel auf. So vergleicht Frank (1985, 104) einen *noncooperative case*, in der individueller Status von dem Rang in der Hierarchie demonstrativen Konsums abhängt, mit einer *cooperative case*, in dem individueller Status direkt vom Rang in der Einkommenshierarchie abhängt, also das Einkommen allgemein bekannt ist und somit vollständige Information herrscht, und auch Ireland (1994, 99) bringt einen *full information case* als Benchmark in Anschlag. Dieser Vergleich ist jedoch unzulässig, da die Informationsstruktur innerhalb des Vergleichs gewechselt wird. Dass Demonstrationskonsum als Signal in einer Welt vollständiger Information nicht effizienzsteigernd wirken kann, ist weitgehend trivial. Corneo und Jeanne (1997, 65f) liefern hingegen einen zulässigen Wohlfahrtsvergleich mit konsistenter Informationsstruktur, kommen jedoch aufgrund der Nullsummenspielannahme zu ähnlichen Ergebnissen im Hinblick auf die Wohlfahrtswirkung demonstrativen Konsumverhaltens.

---

<sup>24</sup> Besonderheiten demonstrativen Konsumverhaltens im Hinblick auf die staatliche Einnahmengenerierung stehen im Zentrum der Betrachtung von Miller (1975) und Ng (1987/1993). So weist Miller darauf hin, dass es sich bei Luxussteuern womöglich um eine *excess burden* freie Möglichkeit der Generierung von Steuereinnahmen handelt (Miller 1975, 153). Ng geht noch einen Schritt weiter und argumentiert, dass es sich bei der Besteuerung von *diamond goods*, die nur aufgrund ihres Wertes wertgeschätzt werden, um eine *burden* freie Möglichkeit der Einnahmengenerierung handele (Ng 1987, 186). Noch einen Schritt weiter geht Ng in einem späteren Beitrag, in dem er zeigt, dass die Nachfrage nach gemischten *diamond goods* eine positive Steigung aufweisen kann und darüber hinaus sogar ein negativer *burden*, mit anderen Worten ein *benefit* der Besteuerung möglich ist (Ng 1993).



Die Argumentation, demonstratives Konsumverhalten sei *social waste*, ist jedoch allenfalls eine Seite der Medaille *conspicuous consumption*. Das Motiv, demonstrativ zu konsumieren, liegt ja, wie sämtliche Autoren auch betonen, darin, den anderen Mitgliedern der Gesellschaft den individuellen Wohlstand anzuzeigen, da dieser in einer Welt unvollständiger, da asymmetrischer Information nicht direkt beobachtbar ist. Signale können aber in einer Welt unvollständiger Information unter Umständen effizienzsteigernd wirken, auch wenn die Methode der Informationsübermittlung kostenaufwendig ist. Ist Statussignaling jedoch als Nullsummenspiel modelliert, so kann es auf gesellschaftlicher Ebene nicht wohlfahrtsfördernd sein, selbst wenn durch den demonstrativen Konsum Informationsasymmetrien abgebaut werden.

Mit der Annahme, Statusstreben sei auf gesellschaftlicher Ebene ein Nullsummenspiel, folgen die Autoren implizit oder wie Frank (1985, 101) explizit dem Ansatz der Gesellschafts- und Sozialkritik der 1970er Jahre. Congleton (1989) bezweifelt hingegen in seinem Beitrag *Efficient Status Seeking: Externalities, and the Evolution of Status Games*, dass sich ineffiziente Statusspiele in einem Prozess hayekianischer Evolution in einer Gesellschaft durchsetzen würden (Congleton 1989, 176).

## **2 Demonstratives Konsumverhalten und extrinsische Motivation – Status als Instrument**

In den Beiträgen von Bagwell und Bernheim (1996), Cole et al. (1995) und Haucap (2001) dient Status den Individuen als Mittel, einen anderen Zweck zu erreichen. Demonstratives Konsumverhalten ist in diesen Modellen also extrinsisch motiviert und kann daher als Instrument gesehen werden. Im Unterschied zu den Modellen in Abschnitt III.1 geht Status nicht direkt in die Nutzenfunktion ein, sondern nützt den Akteuren auf andere Art und Weise:

Wie bereits bei Sombart (1913, 73), dient demonstratives Konsumverhalten hier als Signal bei der Anbahnung von sozialen Kontakten oder Partnerschaften. Eine Partnerschaft mit einem Partner mit guten Eigenschaften nützt hierbei mehr als eine Partnerschaft mit einem Partner mit weniger guten Eigenschaften. Während Bagwell und Bernheim (1996, 353) sowie Haucap (2001, 247) allgemein den Nutzen aus sozialen Kontakten betrachten, nennen Cole et al. (1995, 13) sehr konkret die erhöhten Konsummöglichkeiten in einer Partnerschaft mit einem reichen Partner als Motiv.

Wiederum sind den Individuen die eigenen Eigenschaften bzw. das eigenen Einkommen bekannt, jedoch können sie die Eigenschaften bzw. das Einkommen potenzieller Beziehungspartner nicht direkt beobachten. Daher liegt eine Situation asymmetrischer Information vor. Die Individuen haben allerdings auch hier die Möglichkeit, ihren Wohlstand durch *conspicuous consumption* (Bagwell und Bernheim 1996, 352; Cole et al. 1995, 16) glaubhaft anzuzeigen.<sup>25</sup> Potenzielle Partner schließen dann vom beobachtbaren Konsumverhalten auf den Wohlstand eines

---

<sup>25</sup> Bagwell und Bernheim (1996) zeigen, mit welchen Mitteln wohlhabende Akteure ein bestehendes *Separating Equilibrium* durch die effektive Abwehr imitierenden Konsumverhaltens verteidigen können. Grundsätzlich kommt hierzu, neben dem Konsum einer großen Menge und Vielfalt auffälliger Güter, der Konsum hochqualitativer auffälliger Güter sowie der Konsum auffälliger Güter zu einem „überhöhten“ Preis in Betracht. Von diesen Möglichkeiten wählen die Akteure immer die günstigste.



Konsumenten zurück und entscheiden sich für oder gegen den Eintritt in eine Partnerschaft (Bagwell und Bernheim 1996, 354-355).<sup>26</sup>

Ein weiterer entscheidender Unterschied zu den Modellen im vorangegangenen Abschnitt ist, dass demonstratives Konsumverhalten nicht als Nullsummenspiel modelliert ist, so dass sich Raum für die Analyse der potenziell effizienzsteigernden Wirkung demonstrativen Konsumverhaltens öffnet. Fokussieren Bagwell und Bernheim (1996) wie auch Cole et al. (1995) jedoch nicht auf die Wohlfahrtswirkung demonstrativen Konsumverhaltens, so rückt Haucap (2001) diese ins Zentrum seiner Betrachtung.

Vergleicht man die Wohlfahrtssituation in einer Welt asymmetrischer Information mit einer utopischen Welt vollständiger Information, so liegt bereits ein (hypothetischer) Wohlfahrtsverlust vor. Demonstratives Konsumverhalten als Signal ist nun grundsätzlich dazu geeignet, diesen Wohlfahrtsverlust zumindest teilweise zu heilen.<sup>27</sup> Je nach dem, ob der vermiedene Wohlfahrtsverlust auf gesellschaftlicher Ebene die Signalingkosten übersteigt oder nicht, steigert demonstratives Konsumverhalten die Wohlfahrt oder senkt sie. Somit zeigt Haucap (2001, 252), dass demonstratives Konsumverhalten in einer Welt asymmetrischer Information die Wohlfahrt steigern kann und daher mitnichten in jedem Fall als *social waste* einzuordnen ist.

Bagwell und Bernheim (1996, 368f) untersuchen hingegen nicht die Wohlfahrtswirkung demonstrativen Konsumverhaltens, sondern betrachten in ihrer positiven Analyse die technischen Besonderheiten und Wirkungsweisen von Steuern auf dem Markt für Luxus- beziehungsweise Statusgüter. Eine Besonderheit ist, so Bagwell und Bernheim, dass die Nachfrage nach Luxus- und Statusgütern hochelastisch sei. Luxus- und Statusgüter werden zu einem von den Konsumenten „gewünschten“ Preis gekauft, der wiederum die kostengünstigste Möglichkeit darstellt, imitierendes Konsumverhalten zu verhindern. Dieser Preis ermöglicht einerseits, dass auf Luxus- oder Statusgütermärkten nachfrageseitig induzierte *pure profits* der Unternehmen auftreten können. Andererseits ist dieser Preis *tax-inclusive* und ändert sich auch bei einer Steuererhöhung nicht. Dies wiederum verhindert, dass Unternehmen die Steuer auf die Konsumenten überwälzen können. Folglich würde eine Steuer, solange sie nicht die Differenz zwischen Preis und Grenzkosten übersteigt, als nicht-verzerrende Steuer auf *pure profits* wirken. Im Gegensatz zu den Empfehlungen der Ramsey-Regel wären aus Effizienzgesichtspunkten Status- und Luxusgüter zu besteuern (Bagwell/Bernheim 1996, 368).<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Auch im Modell von Pesendorfer (1995) dient Demonstrationskonsum als Signal bei der Anbahnung von Partnerschaften. Jedoch handelt es sich bei dem Modell um gar kein Signalingmodell im engeren Sinne, da dort der Konsum modischer Güter über die direkte Beeinflussung der Matching-Technologie die Wahrscheinlichkeit erhöht, auf einen Partner mit den gewünschten Eigenschaften zu treffen, worauf Haucap (2001, 246) deutlich hinweist.

<sup>27</sup> Dass Signale in einer Welt asymmetrischer Information effizienzsteigernd wirken können, ist spätestens seit Spence (1973/1974) hinlänglich bekannt. Spence selbst weist bereits unter Verweis auf Veblens *Theory of the Leisure Class* auf die Möglichkeit hin, dass demonstratives Konsumverhalten auch als Signal für Wohlstand, Macht und Status gelten kann und regt die analoge Anwendung seines Arbeitsmarktbeispiels auf den Fall demonstrativen Konsumverhaltens an (Spence 1974, 62).

<sup>28</sup> Darüber hinaus weisen Bagwell und Bernheim im Hinblick auf Wettbewerbspolitik darauf hin, dass hohe Gewinne gerade auf dem Markt für Luxus- oder Statusgüter nicht zwingend ein Indiz für eine monopolistische oder oligopolistische Marktstruktur und Kollusion sind, die daher auch nicht zwingend nach einen wettbewerbspolitischen Staatseingriff verlangen. (Bagwell/Bernheim 1996, 368)



#### IV. Fazit

“In effect, legislation had never been successful - it was always difficult to enforce and did little in real terms to suppress status-motivated consumption” (Mason 1998, vii).

Die Aussage Masons macht deutlich, dass man bei den zahlreichen historischen Versuchen eines Staatseingriffs mit einiger Berechtigung von historischem Versagen sprechen kann. Offensichtlich ist es zu keinem Zeitpunkt gelungen, die technischen Besonderheiten demonstrativen Konsumverhaltens vollständig zu begreifen. Doch vorgelagert zu der Frage nach den technischen Besonderheiten ist die eingangs gestellte Frage zu klären, ob demonstratives Konsumverhalten und Statusstreben überhaupt eingedämmt werden sollten.

Bei einem Blick in die Theoriegeschichte der Ökonomik offenbaren hierbei zahlreiche Ansätze offenen oder verdeckten Normativismus. In frühen Gesellschaften wurde aufwendiger Luxuskonsum als moralisch oder religiös verwerflich stigmatisiert, während die Merkantilisten zusätzlich die wohlfahrtsmindernde Wirkung aufwendigen Konsums aufgrund veränderter Kapitalakkumulation argumentativ in Anschlag brachten.

Hier drängte sich bereits der Eindruck auf, dass die vordergründige Argumentation hintergründig nur dem Schutzbedürfnis der Führungseliten vor imitierendem Konsumverhalten diene. Betrachtet man die Aussagen der klassischen und neoklassischen Schule, so erhärtet sich dieser Verdacht. Vertreter der klassischen und neoklassischen Schule, wie Smith [1778], Mill [1834] und Marshall [1890], unterscheiden offen zwischen legitimem und illegitimem demonstrativem Konsum, der die gesellschaftliche und wirtschaftliche Stabilität einer Volkswirtschaft gefährden würde, was auch Rae [1834] betont. Das Konsumentenverhalten, welches dem Status des Akteurs entspricht, wird als legitim betrachtet, während das Konsumentenverhalten, welches darüber hinausgeht, als illegitim gilt.

Eine Renaissance erfuhr dieser Normativismus im Gewand der Gesellschafts- und Sozialkritik der späten 1950er und 1970er Jahre. Die Vertreter der Gesellschafts- und Sozialkritik sorgen sich um die „richtige“ Verwendung der Ressourcen und nähern sich vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Entwicklung einer Volkswirtschaft der Frage, „was eigentlich wachsen soll und was besser nicht“. Da Statusstreben in wachsenden Volkswirtschaften einen immer größeren Anteil der Ressourcen verzehrt, wäht Hirsch (1976) gar die sozialen Grenzen des Wachstums entdeckt zu haben.

Hierbei blieben die Gedanken der Gesellschafts- und Sozialkritik nicht wirkungslos, sondern mündeten seit den 1980er Jahren in zahlreiche Modelle, die demonstratives Konsumverhalten und Statusstreben fokussieren. So verursacht demonstratives Konsumverhalten und Statusstreben in den Modellen von Frank (1985), Ireland (1994) sowie Corneo und Jeanne (1997) externe Effekte, die die optimalen Konsumpläne der Akteure verzerren und die Wohlfahrt mindern. Die Autoren, die Hirsch (1976) folgend Statusstreben auf gesellschaftlicher Ebene als Nullsummenspiel modellieren, betrachten in modelllogischer Folge demonstratives Konsumverhalten als *social waste*.

Dieses eindeutige Ergebnis der Wohlfahrtsanalyse fußt jedoch gerade darauf, dass die Autoren demonstratives Konsumverhalten als Nullsummenspiel modellieren. Ist demonstratives



Konsumverhalten jedoch als Nullsummenspiel modelliert, so kann es auf gesellschaftlicher Ebene nicht wohlfahrtsförderlich sein und der Blick auf die potenziell effizienzsteigernde Wirkung demonstrativen Konsumverhaltens in einer Welt asymmetrischer Information bleibt verstellt. Darüber hinaus vergleichen Frank (1985) und Ireland (1994) in ihrer Wohlfahrtsanalyse eine Welt mit asymmetrischer Information und demonstrativem Konsum mit einer Welt vollständiger Information ohne demonstrativen Konsum. Dieser Vergleich ist jedoch unzulässig, da die Informationsstruktur innerhalb des Vergleichs gewechselt wird. Dass Demonstrationskonsum als Signal in einer Welt vollständiger Information nicht effizienzsteigernd wirken kann, ist weitgehend trivial.

Einen völlig anderen Ansatz verfolgen Bagwell und Bernheim (1996), Cole et al. (1995) und Haucap (2001). In ihren Modellen dient demonstratives Konsumverhalten als nützliches Signal bei der Anbahnung sozialer Kontakte. Verzichten Bagwell und Bernheim (1996) und Cole et al. (1995) auf eine explizite Analyse der Wohlfahrt, so weist Haucap (2001) die potenziell effizienzsteigernde Wirkung demonstrativen Konsumverhaltens in einer Welt asymmetrischer Information nach.

So unterschiedlich Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens bis heute gesehen wurde und wird, so unterschiedlich fallen auch die Politikempfehlungen der jeweiligen Zeit und Denkschule aus. Nachdem man in frühen Gesellschaften, so im antiken Rom, im frühen Europa und in den Feudalherrschaften China und Japans versuchte, das „verwerfliche“, demonstrative Konsumverhalten mit Gesetzen gegen übertriebenen Luxus, sogenannten *sumptuary laws*, zu unterdrücken, wurden seit Mitte des 17. Jahrhunderts vermehrt Luxussteuern in Anschlag gebracht. Zusätzlich empfehlen Vertreter der klassischen und neoklassischen Schule und insbesondere die Vertreter der Gesellschafts- und Sozialkritik eine Änderung der Präferenzen der Bürger. Während Rae [1834] gesellschaftliche Stabilität durch eine strenge religiöse Erziehung garantiert sieht, schlägt Marshall (1907) vor, die öffentlichen Meinung und sozialen Druck einzusetzen. Die Vertreter der Gesellschafts- und Sozialkritik hingegen hoffen auf Lerneffekte und die Kraft ihrer Argumente. Erfüllte sich diese Hoffnung nicht und waren auch die *sumptuary laws* von nur geringem Erfolg gekrönt, so trafen Versuche einer Besteuerung von Demonstrationskonsum auf technische Schwierigkeiten.

Ein Teil der Ökonomen, so Ireland (1994), setzt bei der Besteuerung von Luxusgütern auf die Lenkungswirkung einer Steuer, während ein anderer Teil der Ökonomen, so bereits Rae [1834] und Mill [1848], die Möglichkeit einer Lenkungswirkung in die gewünschte Richtung aufgrund der Besonderheiten demonstrativen Konsumverhaltens verneinen. Auch zeigen Corneo und Jeanne (1997), dass wenn der Preis eines Gutes positiv auf den Status seines Konsumenten wirkt, die individuelle Nachfragefunktion eine positive Steigung aufweisen kann und kommen daher im Gegensatz zu Ireland (1994) zu dem Schluss, dass eine Besteuerung von Statusgütern nicht zwingend zum gewünschten Lenkungseffekt und einem Anstieg der Wohlfahrt führt.

Da einerseits Politikempfehlungen, den demonstrativen Konsum luxuriöser Güter mittels Staatseingriff einzudämmen, auf der Modellierung von Statusstreben als Nullsummenspiel und somit einer modelltechnischen Beliebigkeit sowie zum Teil auf einer unzulässigen komparativen Wohlfahrtsanalyse fußen und Luxussteuern andererseits aufgrund der Besonderheiten demonstrativen Konsums so gut wie unkalkulierbare Folgen mit sich bringen, erscheint die Besteuerung von Luxus- und Statusgütern als fragwürdiges Unterfangen.



## Literatur

- Alcaly, R.E./Klevorick, A.K. (1970) *Judging Quality by Price, Snob Appeal, and the New Consumer Theory*. In: Zeitschrift für Nationalökonomie, 30, 53-64.
- Bagwell, L.S./Bernheim, B.D. (1996). *Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption*. In: American Economic Review, 86, 349-373.
- Berry, C.J. (1994). *The Idea of Luxury – A conceptual and historical investigation*. New York, Melbourne: Cambridge University Press.
- Buchanan, J.M. (1975). *The Limits of Liberty*. Chicago: Chicago University Press.
- Cole, H.L./Mailath G.J./Postlewaite A. (1995). *Incorporating Concern for Relative Wealth Into Economic Models*. In: Federal Reserve Bank of Minneapolis, 19, 12-21.
- Congleton, R.D. (1989). *Efficient Status Seeking: Externalities, and the Evolution of Status Games*. In: Journal of Economic Behavior and Organization, 11, 175-190.
- Corneo, G./Jeanne, O. (1997). *Conspicuous consumption, snobbism and conformism*. In: Journal of Public Economics, 66, 55-71.
- Cournot, A. (1924)[1838]. *Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums*. Jena: Gustav Fischer.
- Douglas, M./Isherwood, B. (2002)[1979]. *The World of Goods - Towards an Anthropology of Consumption*. London, New York: Routledge.
- Duesenberry, J.S. (1967)[1949]. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*, 5th ed.. Cambridge: Havard University Press.
- Frank, R.H. (1985). *The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods*. In: American Economic Review, 75, 101-116.
- Gäfgen, G. (1974). *On the Methodology and the Political Economy of Galbraithian Economics*. In: Kyklos, 27, 705-773.
- Galbraith, J.K. (1958). *The Affluent Society*. Cambridge: The Riverside Press.
- Haucap, J. (2001). *Konsum und soziale Beziehungen*. In: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften, 52, 243-263.
- Hill, F.G. (1958). *Veblen and Marx*. In: Dowd, D.F. (Hrsg.). *Thorstein Veblen: A Critical Reappraisal. Lectures and Essays Commemorating the Hundredth Anniversary of Veblen's Birth*. New York: Cornell University Press, 129-149.
- Hirsch, F. (1976). *Social Limits to Growth*. Cambridge: Havard University Press.
- Hirsch, F. (1980)[1976]. *Die sozialen Grenzen des Wachstums*. Reinbek: Rowohlt.
- Hopkins, E./Kornienko, T. (2004). *Running to Keep in the Same Place: Consumer Choice as a Game of Status*. In: American Economic Review, 94, 1085-1107.
- Hume, D. (1896)[1739]. *A Treatise of Human Nature: Being An Attempt to introduce the experimental Method of Reasoning into Moral Subjects*. London: Oxford University Press.
- Ireland, N.J. (1994). *On limiting the market for status signals*. In: Journal of Public Economics, 53, 111-126.



- Kalman, P.J. (1968). *Theory of Consumer Behavior when Prices enter the Utility Function*. In: *Econometrica*, 36, 497-510.
- Kreikebaum, H./ Rinsche, G. (1961). *Das Prestigemotiv in Konsum und Investition: Demonstrative Investition und aufwendiger Verbrauch*. Berlin : Duncker & Humblot.
- Leibenstein, H. (1950). *Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand*. In: *Quarterly Journal of Economics*, 64, 183-207.
- Mandeville, B. (1924)[1714]. *The Fable of the Bees: or, Private Vices, Publick Benefits*. Oxford: Clarendon Press.
- Marshall, A. (1907). *The Social Possibilities of Economic Chivalry*. In: *Economic Journal*, 17, 7-29.
- Marshall, A. (1920)[1890]. *Principles of Economics*. 8<sup>th</sup> edt.. London: MacMillan Press
- Mason, R. (1998). *The Economics of Conspicuous Consumption - Theory and Thought since 1700*. Cheltenham: Edward Elgar.
- McKendrick, N./Brewer, J./Plumb, J.H. (1985). *The Birth of a Consumer Society - The Commercialization of Eighteenth-Century England*. Bloomington: Indiana University Press.
- Mill, J.S. (1965)[1848]. *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*. Toronto: Toronto University Press.
- Miller, E. (1975). *Status Goods and Luxury Taxes*. In: *American Journal of Economics and Sociology*, 34, 141-154.
- Ng, Y.-K. (1987). *Diamonds are a Government's Best Friend: Burden-Free Taxes on Goods Valued for their Values*. In: *American Economic Review*, 77, 186-191.
- Ng, Y.-K. (1993). *Mixed diamond goods and anomalies in consumer theory - Upward-sloping compensated demand curves with unchanged diamondness*. In: *Mathematical Social Sciences*, 25, 287-293.
- North, D.C. (1991). *Institutions*. In: *Journal of Economic Perspectives* 5, 97-112.
- Oser, J./Brue, S.L. (1988). *The Evolution of Economic Thought*, 4th edt.. San Diego et al.: Harcourt Brace Jovanovich.
- Pesendorfer, W. (1995). *Design Innovation and Fashion Cycles*. In: *American Economic Review*, 85, 771-792.
- Pigou, A.C. (1913). *The Interdependence of Different Sources of Demand and Supply in a Market*. In: *Economic Journal*, 23, 19-24.
- Pigou, A.C. (1932)[1920]. *The Economics of Welfare*, 4th edt.. London: Macmillan.
- Quesnay, F. (1971). *Ökonomische Schriften in zwei Bänden*. Berlin: Akademie-Verlag.
- Rae, J. (1965)[1834]. *Statement of Some New Principles on the Subject of Political Economy, Exposing the Fallacies of the System of Free Trade, and of Some Other Doctrines maintained in "The Wealth of Nation"*. In: R. Warren James (Hrsg.) *John Rae: Political Economist. An Account of his life and a compilation of his main writings*, Vol. 2. Toronto: University of Toronto Press.
- Roscher, W. (1854). *System der Volkswirtschaft. Ein Hand- und Lesebuch für Geschäftsmänner und Studierende. Band 1: Die Grundlagen der Nationalökonomie*. Stuttgart/Tübingen: Cotta.



- Senior, W.N. (1951)[1836]. *Outline of the Science of Political Economy*. London et al.: George Allen & Unwin.
- Scitovsky, T. (1992)[1976] *The Joyless Economy - The Psychology of Human Satisfaction*. New York et al.: Oxford University Press.
- Smith, A. (1963)[1759]. *The Theory of Moral Sentiments*. Aalen: Otto Zeller.
- Smith, A. (1950)[1776]. *The Wealth of Nations*. London: J.M. Dent & Sons.
- Söllner, F. (2001). *Die Geschichte des ökonomischen Denkens*, 2. Aufl.. Berlin et al.: Springer.
- Sombart, W. (1913). *Luxus und Kapitalismus*. München, Leipzig: Duncker & Humblot.
- Spence, M. (1973). *Job Market Signaling*. In: Quarterly Journal of Economics, 87, 355-374.
- Spence, A.M. (1974). *Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*. Cambridge, London: Havard University Press.
- Veblen, T.B. (1953)[1899]. *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions*. New York: The New American Library of World Literature.
- Vincent, J.M. (1948). *Sumptuary Legislation*. In: Seligman, E.R.A./Johnson, A. (Hrsg.). *Encyclopedia of the Social Sciences*, 6. Aufl.. New York et al.: MacMillan, 464-466.
- Wagner, A. (1910). *Finanzwissenschaft. Dritter beschreibender Teil: Spezielle Steuerlehre*. 1. Buch (Band): *Steuergeschichte vom Altertum bis zur Gegenwart*, 2. Aufl.. Leipzig: C.F. Winter'sche Verlagshandlung.
- Weber, Max (2000)[1904/05]: *Die protestantische Ethik und der „Geist“ des Kapitalismus: Textausgabe auf der Grundlage der ersten Fassung von 1904/05 mit einem Verzeichnis der wichtigsten Zusätze und Veränderungen aus der zweiten Fassung von 1920*, 3. Aufl.. Weinheim: Beltz.

## Zusammenfassung

Luxus, Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten werden in der Geschichte ökonomischen Denkens bis heute immer wieder unterschiedlich betrachtet. So wundert es nicht, dass auch die Antwort auf die Frage, welche Rolle der Staat im Hinblick auf statusbedingtes Konsumverhalten einnehmen soll, je nach Perspektive und historischem Hintergrund unterschiedlich ausfällt. Der vorliegende Beitrag zeigt, wie Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens gesehen wurden und ordnet aktuelle Beiträge ein. Da die Politikempfehlungen einerseits auf der Modellierung von Statusstreben als Nullsummenspiel und somit einer modelltechnischen Beliebigkeit sowie zudem teilweise auf einer unzulässigen komparativen Wohlfahrtsanalyse fußen, und Luxussteuern andererseits aufgrund der Besonderheiten demonstrativen Konsums so gut wie unkalkulierbare Folgen mit sich bringen, erscheint die Besteuerung von Luxus- und Statusgütern als fragwürdiges Unterfangen.



## **Summary: Questionable Luxury Taxes: Status Seeking and Conspicuous Consumption in the History of Economic Thought**

In the history of economic thought luxury, status seeking and conspicuous consumption are seen highly divergent. Thus, it is hardly surprising that economic advice with respect to a possible governmental intervention varies with time and perspective. This contribution provides an overview how conspicuous consumption was seen in the history of economic thought and outlines the connection between recent contributions and historical thinking on the issue. On the one hand, recent policy recommendations are often based on the arbitrary definition of status seeking as a zero sum game and partly on an incorrect welfare comparison. On the other hand, specific characteristics of the market demand function for status goods make the taxation of luxuries a venture with incalculable outcomes. Taking these results into account luxury taxes are hard to justify and extremely difficult to design.



### **Bisher erschienen:**

#### **Diskussionspapiere der Fächergruppe Volkswirtschaftslehre**

- Thomas, Tobias, Fragwürdige Luxussteuern: Statusstreben und demonstratives Konsumverhalten in der Geschichte ökonomischen Denkens, Nr. 81 (Mai 2008).
- Kruse, Jörn, Hochschulen und langfristige Politik Eine ordnungspolitischer Essay zu zwei Reformutopien, Nr. 80 (Mai 2008), erscheint in: Freidank, Carl-Christian und Wolf Schäfer (Hrsg.), Lehre und Forschung – Zur Neuordnung der Universitäten in Deutschland, Festschrift zur Eröffnung des Fachbereichs Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Privaten Hanseuniversität Rostock, Vahlen Verlag: München (2008).
- Kruse, Jörn, Mobile Termination Carrier Selection, No. 79 (April 2008).
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Wettbewerb als Aufgabe und Problem auf Medienmärkten: Fallstudien aus Sicht der „Theorie zweiseitiger Märkte“, Nr. 78 (April 2008).
- Kruse, Jörn, Parteien-Monopol und Dezentralisierung des demokratischen Staates, Nr. 77 (März 2008).
- Beckmann, Klaus & Susan Gattke, Status preferences and optimal corrective taxes: a note, No. 76 (February 2008).
- Kruse, Jörn, Internet-Überlast, Netzneutralität und Service-Qualität, Nr. 75 (Januar 2008).
- Dewenter, Ralf, Netzneutralität, Nr. 74 (Dezember 2007), erscheint in: Haucap, J. & J. Kühling (Hrsg.): Effiziente Regulierung auf Telekommunikationsmärkten mit zunehmendem Wettbewerb: Kartellrecht, Netzneutralität und Preis-Kosten-Scheren, Nomos-Verlag: Baden-Baden.
- Beckmann, Klaus & Carsten Gerrits, Making sense of corruption: Hobbesian jungle, bribery as an auction, and DUP activities, No. 73 (December 2007).
- Kruse, Jörn, Crowding-Out bei Überlast im Internet, Nr. 72, (November 2007).
- Beckmann, Klaus, Why do petrol prices fluctuate so much?, No. 71 (November 2007).
- Beckmann, Klaus, „Was willst Du armer Teufel geben?“ Bemerkungen zum Glück in der Ökonomik, Nr. 70 (November 2007).
- Berlemann, Michael & Gerjt Vogt, Kurzfristige Wachstumseffekte von Naturkatastrophen, Eine empirische Analyse der Flutkatastrophe vom August 2002 in Sachsen, Nr. 69 (November 2007).
- Schneider, Andrea, Redistributive taxation, inequality, and intergenerational mobility, No. 68, (November 2007).
- Kruse, Jörn, Exklusive Sportfernsehrechte und Schutzlisten, Nr. 67 (Oktober 2007).
- Kruse, Jörn, Das Monopol für demokratische Legitimation und seine Überwindung. Zur konstitutionellen Reform der staatlichen Strukturen, Nr. 66 (Oktober 2007), erscheint in: Stefan Bayer und Klaus W. Zimmermann (Hrsg.), Die Ordnung von Reformen und die Reform von Ordnungen: Facetten politischer Ökonomie, Metropolis: Marburg 2008 .



- Dewenter, Ralf, Crossmediale Fusionen und Meinungsvielfalt: Eine ökonomische Analyse, Nr. 65 (Oktober 2007), erschienen in: F. Fechner (Hrsg.), Crossmediale Fusionen und Meinungsvielfalt – Juristische und ökonomische Betrachtungen, Universitätsverlag Ilmenau.
- Dewenter, Ralf, Justus Haucap & Ulrich Heimeshoff, Regulatorische Risiken in Telekommunikationsmärkten aus institutionenökonomischer Perspektive, Nr. 64 (September 2007), erschienen in: J. Stephan, D. Orlamünder und C. Growitsch (Hrsg.): Regulatorische Risiken – das Ergebnis staatlicher Anmaßung oder ökonomisch notwendiger Intervention?, IWH, Halle.
- Thomas, Tobias, Mating à la Spence: Deriving the Market Demand Function for Status Goods, No. 63 (September 2007).
- Horgos, Daniel, Labor Market Effects of International Outsourcing: How Measurement Matters, No. 62 (August 2007)
- Carlberg, Michael, Monetary and Fiscal Policies in the Euro Area, No. 61 (August 2007).
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Thomas, Internalisierung externer Kosten durch Steuern und Verhandlungen: Eine Nachlese, Nr. 60 (Juni 2007), erschienen in Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 37 (2008), 82-88.
- Zimmermann, Klaus W. & Daniel Horgos, Interessengruppen und Economic Performance. Auch eine Hommage an Mancur Olsen, Nr. 59 (April 2007).
- Dluhosch, Barbara & Klaus W. Zimmermann, Zur Anatomie der Staatsquote, Nr. 58 (Januar 2007).
- Göbel, Markus, Andrea Schneider & Tobias Thomas, Consumer behavior and the aspiration for conformity and consistency, No. 57 (January 2007).
- Haucap, Justus & Ralf Dewenter, First-Mover Vorteile im Schweizer Mobilfunk, Nr. 56 (Dezember 2006), erschienen in: M. Grusevaja, C. Wonke, U. Hösel und M. H. Dunn (Hrsg.), Quo Vadis Wirtschaftspolitik? Ausgewählte Aspekte aus der aktuellen Diskussion, Festschrift für Norbert Eickhoff, Peter Lang Verlag, Frankfurt.
- Kruse, Jörn, Mobilterminierung im Wettbewerb, Nr. 55 (Dezember 2006).
- Dluhosch, Barbara & Klaus W. Zimmermann, Some Second Thoughts on Wagner's Law, No. 54, (December 2006).
- Dewenter, Ralf, Das Konzept der zweiseitigen Märkte am Beispiel von Zeitungsmonopolen, Nr. 53 (November 2006), erschienen in: *MedienWirtschaft: Zeitschrift für Medienmanagement und Kommunikationsökonomie* 4/2007.
- Napel, Stefan & Andrea Schneider, Intergenerational talent transmission, inequality, and social mobility, No. 52 (October 2006).
- Papenfuss, Ulf & Tobias Thomas, Eine Lanze für den Sachverständigenrat?, Nr. 51 (Oktober 2006), erschienen in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 8 (2007), 335-358.
- Kruse, Jörn, Das Monopol für demokratische Legitimation: Zur konstitutionellen Reform unserer staatlichen und politischen Strukturen, Nr. 50 (Juli 2006).



- Hackmann, Johannes, Eine reinvermögenszugangstheoretisch konsequente Unternehmensbesteuerung, Nr. 49 (Juni 2006).
- Carlberg, Michael, Interactions between Monetary and Fiscal Policies in the Euro Area, No. 48 (March 2006).
- Bayer, Stefan & Jacques Méry, Sustainability Gaps in Municipal Solid Waste Management: The Case of Landfills, No. 47 (February 2006).
- Schäfer, Wolf, Schattenwirtschaft, Äquivalenzprinzip und Wirtschaftspolitik, Nr. 46 (Januar 2006).
- Sepp, Jüri & Diana Eerma, Developments of the Estonian Competition Policy in the Framework of Accession to the European Union, No. 45 (January 2006).
- Kruse, Jörn, Zugang zu Premium Content, Nr. 44 (Dezember 2005).
- Dewenter, Ralf & Jörn Kruse, Calling Party Pays or Receiving Party Pays? The Diffusion of Mobile Telephony with Endogenous Regulation, No. 43 (November 2005).
- Schulze, Sven, An Index of Generosity for the German UI-System. No. 42 (October 2005).
- Bühler, Stefan, Ralf Dewenter & Justus Haucap, Mobile Number Portability in Europe, No. 41. (August 2005), erschienen in: *Telecommunications Policy* 30(7), 385-399.
- Meyer, Dirk, Manuskriptstaus behindern den Wissenschaftsbetrieb: Zur Möglichkeit von Einreichungsgebühren, Autorenhonoraren und Gutachterentgelten, Nr. 40 (Juni 2005).
- Carlberg, Michael, International Monetary Policy Coordination, No. 39 (March 2005).
- Zimmermann, Klaus W. & Reto Schemm-Gregory, Eine Welt voller Clubs, Nr. 38 (März 2005), erscheint in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*.
- Hackmann, Johannes, Die Bestimmung der optimalen Bevölkerungsgröße als (wirtschafts-) ethisches Problem, Nr. 37 (März 2005).
- Josten, Stefan Dietrich, Middle-Class Consensus, Social Capital and the Mechanics of Economic Development, No. 36 (January 2005).
- Dewenter, Ralf & Ulrich Kaiser, Anmerkungen zur ökonomischen Bewertung von Fusionen auf dem Printmedienmarkt, Nr. 35 (Januar 2005), erschienen unter dem Titel „Horizontale Fusionen auf zweiseitigen Märkten am Beispiel von Printmedien“ in *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 7(3), 335-353.
- Göbel, Markus & Tobias Thomas, Informal Institutions and the “Weaknesses” of Human Behavior, No. 34 (January 2005), erschienen unter dem Titel “Informal Institutions: Political Action and the Social and Historical Contextualization of the homo oeconomicus“, in: *hamburg review of social science (hrss)*, 1 (2006), 273-294.
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Estimating Demand Elasticities for Mobile Telecommunications in Austria, No. 33 (Dezember 2004), erscheint in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*.
- Meyer, Dirk, Die Entmachtung der Politik: Zur Frage der Überlebensfähigkeit demokratischer Nationalstaaten in einer globalisierten Weltwirtschaft, Nr. 32 (Dezember 2004).



- Josten, Stefan Dietrich & Klaus W. Zimmermann, Unanimous Constitutional Consent and the Immigration Problem, No. 31 (Dezember 2004), erscheint in: *Public Choice*.
- Bleich, Torsten, Importzoll, Beschäftigung und Leistungsbilanz: ein mikrofundierter Ansatz, Nr. 30 (September 2004).
- Dewenter, Ralf, Justus Haucap, Ricardo Luther & Peter Rötzel, Hedonic Prices in the German Market for Mobile Phones, No. 29 (August 2004), erscheint in: *Telecommunications Policy*, 2007.
- Carlberg, Michael, Monetary and Fiscal Policy Interactions in the Euro Area, No. 28 (März 2004).
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Die Liberalisierung der Telekommunikationsbranche in Deutschland, Nr. 27 (März 2004), erschienen in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 53, 2004, 374-393.
- Kruse, Jörn, Ökonomische Konsequenzen des Spitzensports im öffentlich-rechtlichen und im privaten Fernsehen, Nr. 26 (Januar 2004).
- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Ex-Ante-Regulierung oder Ex-Post-Aufsicht für netzgebundene Industrien?, Nr. 25 (November 2003), erschienen in *Wirtschaft und Wettbewerb* 54, 2004, 266-275.
- Haucap, Justus & Tobias Just, Der Preis ist heiß. Aber warum? Zum Einfluss des Ökonomiestudiums auf die Einschätzung der Fairness des Preissystems, Nr. 24 (November 2003), erschienen in *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 33 (9), 2004, 520-524.
- Dewenter, Ralf & Justus Haucap, Mobile Termination with Asymmetric Networks, No. 23 (October 2003), erschienen unter dem Titel "The Effects of Regulating Mobile Termination Rates for Asymmetric Networks" erschienen in: *European Journal of Law and Economics* 20, 2005, 185-197.
- Dewenter, Ralf, Raising the Scores? Empirical Evidence on the Introduction of the Three-Point Rule in Portuguese Football, No. 22 (September 2003).
- Haucap, Justus & Christian Wey, Unionisation Structures and Innovation Incentives, No. 21 (September 2003), erschienen in: *The Economic Journal* 114, 2004, C145-C165.
- Quitzau, Jörn, Erfolgsfaktor Zufall im Profifußball: Quantifizierung mit Hilfe informations-effizienter Wettmärkte, Nr. 20 (September 2003).
- Reither, Franco, Grundzüge der Neuen Keynesianischen Makroökonomik, Nr. 19 (August 2003), erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 54, 2003, 131-143.
- Kruse, Jörn & Jörn Quitzau, Fußball-Fernsehrechte: Aspekte der Zentralvermarktung, Nr. 18 (August 2003).
- Bühler, Stefan & Justus Haucap, Mobile Number Portability, No. 17 (August 2003), erschienen in: *Journal of Industry, Competition and Trade* 4, 2004, 223-238.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, On the Relative Efficiency of Democratic Institutions, No. 16 (July 2003).
- Bühler, Stefan & Justus Haucap, Strategic Outsourcing Revisited, No. 15 (July 2003), erschienen in *Journal of Economic Behavior and Organization* 61, 2006, 325-338.



- Meyer, Dirk, Die Energieeinsparverordnung (EnEV) - eine ordnungspolitische Analyse, Nr. 14 (Juli 2003).
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Thomas, Patek Philippe, or the Art to Tax Luxuries, No. 13 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Estimating the Valuation of Advertising, No. 12 (June 2003).
- Otto, Alkis, Foreign Direct Investment, Production, and Welfare, No. 11 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, The Economics of Media Markets, No. 10 (June 2003).
- Josten, Stefan Dietrich, Dynamic Fiscal Policies, Unemployment, and Economic Growth, No. 9 (June 2003).
- Haucap, Justus & Tobias Just, Not Guilty? Another Look at the Nature and Nurture of Economics Students, No. 8 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Quality Provision in Interrelated Markets, No. 7 (June 2003), erschienen unter dem Titel "Quality Provision in Advertising Markets" in: *Applied Economics Quarterly* 51, 5-28.
- Bräuninger, Michael, A Note on Health Insurance and Growth, No. 6 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Media Markets with Habit Formation, No. 5 (June 2003).
- Haucap, Justus, The Economics of Mobile Telephone Regulation, No. 4 (June 2003).
- Josten, Stefan Dietrich & Achim Truger, Inequality, Politics, and Economic Growth. Three Critical Questions on Politico-Economic Models of Growth and Distribution, No. 3 (June 2003).
- Dewenter, Ralf, Rational Addiction to News?, No. 2 (June 2003).
- Kruse, Jörn, Regulierung der Terminierungsentgelte der deutschen Mobilfunknetze?, Nr. 1 (Juni 2003).

#### **Frühere Diskussionsbeiträge zur Wirtschaftspolitik**

- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, Das Preis-Leistungs-Verhältnis ökonomischer Fachzeitschriften, Nr. 120 (2002), erschienen in: *Schmollers Jahrbuch* 123, 2003, S. 285-305.
- Kruse, Jörn, Competition in Mobile Communications and the Allocation of Scarce Resources: The Case of UMTS, Nr. 119 (2002), erschienen in: Pierre Buigues & Patrick Rey (Hg.), *The Economics of Antitrust and Regulation in Telecommunications*, Edward Elgar: Cheltenham 2004.
- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Predatory Pricing in Liberalised Telecommunications Markets, Nr. 118 (2002), erschienen in: Christian von Hirschhausen, Thorsten Beckers & Kay Mitusch (Hrsg.), *Trends in Infrastructure Regulation and Financing*, Edward Elgar: Cheltenham 2004, S. 43-68.
- Kruse, Jörn, Pay-TV versus Free-TV: Ein Regulierungsproblem?, Nr. 117 (2002), erscheint in: Mike Friedrichsen (Hg.), *Kommerz - Kommunikation - Konsum. Zur Zukunft des Fernsehens in konvergierenden Märkten*, 2003.
- Kruse, Jörn, Regulierung der Verbindungsnetzbetreiberauswahl im Mobilfunk, Nr. 116 (2002), als Kurzform erschienen in: *Multimedia und Recht*, Januar 2003, S. 29-35.



- Haucap, Justus & Jörn Kruse, Verdrängungspreise auf liberalisierten Telekommunikationsmärkten, Nr. 115 (2002), erschienen in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 5, 2004, 337-361.
- Haucap, Justus & Helmmar Schmidt, Kennzeichnungspflicht für genetisch veränderte Lebensmittel: Eine ökonomische Analyse, Nr. 114 (2002), erschienen in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 53, 2002, S. 287-316.
- Kruse, Jörn & Jörn Quitzau, Zentralvermarktung der Fernsehrechte an der Fußball-Bundesliga, Nr. 113 (2002), erschienen in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft zur Sportökonomie*, 2002, S. 63-82.
- Kruse, Jörn & Justus Haucap, Zuviel Wettbewerb in der Telekommunikation? Anmerkungen zum zweiten Sondergutachten der Monopolkommission, Nr. 112 (2002), erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S. 92-98.
- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, What Economists Think of Their Journals and How They Use Them: Reputation and Relevance of Economics Journals, Nr. 111 (2002), erschienen in *Kyklos* 56, 2003, S. 175-197.
- Haucap, Justus, Telephone Number Allocation: A Property Rights Approach, Nr. 110 (2001), erschienen in: *European Journal of Law and Economics* 15, 2003, S. 91-109.
- Haucap, Justus & Roland Kirstein, Government Incentives when Pollution Permits are Durable Goods, Nr. 109 (2001), erschienen in: *Public Choice* 115, 2003, S. 163-183.
- Haucap, Justus, Konsum und soziale Beziehungen, Nr. 108 (2001), erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 52, 2001, S. 243-263.
- Bräuninger, Michael & Justus Haucap, Was Ökonomen lesen und schätzen: Ergebnisse einer Umfrage, Nr. 107 (2000), erschienen in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 2, 2001, S.185-210.
- Haucap, Justus, Uwe Pauly & Christian Wey, Collective Wage Setting When Wages Are Generally Binding: An Antitrust Perspective, Nr. 106 (2000), erschienen in: *International Review of Law and Economics* 21, 2001, S. 287-307.
- Haucap, Justus, Selective Price Cuts and Uniform Pricing Rules in Network Industries, Nr. 105 (2000), erschienen in: *Journal of Industry, Competition and Trade* 3, 2003, 269-291.
- Bräuninger, Michael, Unemployment Insurance, Wage Differentials and Unemployment, Nr. 104 (2000) erschienen in: *Finanzarchiv* 75, 2000, S. 485-501.
- Kruse, Jörn, Universaldienstlast etablierter Postunternehmen, Nr. 103 (2000) erschienen in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft* 3, 2002, S. 99-117.
- Kruse, Jörn, Sportveranstaltungen als Fernsehware, Nr. 102 (2000) erschienen in: Schellhaaß, Horst-Manfred (Hg.), *Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medien-Interessen*, Hofmann: Schorndorf 2000, S. 15-39.

#### **Frühere Diskussionsbeiträge aus dem Institut für Theoretische Volkswirtschaftslehre**

- Bräuninger, Michael, Social Capital and Regional Mobility, Nr. 4/2002.



- Schäfer, Wolf, EU-Erweiterung: Anmerkungen zum Balassa-Samuelson-Effekt, Nr. 3/2002, erschienen in: Stefan Reitz (Hg.): *Theoretische und wirtschaftspolitische Aspekte der internationalen Integration*, Duncker & Humblot: Berlin 2003, S. 89-98.
- Bräuninger, Michael, The Budget Deficit, Public Debt and Endogenous Growth, Nr. 2/2002.
- Rösl, Gerhard, Die Umverteilung der Geldschöpfungsgewinne im Eurosystem: Das Earmarking-Verfahren seit dem 1.1.2002, Nr. 1/2002, als Kurzform erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S.352-356.
- Schniewindt, Sarah, Two-Way Competition in Local Telecommunication Networks, Nr. 2/2001.
- Reither, Franco, Optimal Monetary Policy when Output Persists: On the Equivalence of Optimal Control and Dynamic Programming, Nr. 1/2001.
- Schäfer, Wolf, MOEL-Wechselkursarrangements, Nr. 1/2000, erschienen in: Günther Engel & Peter Rühmann (Hg.): *Geldpolitik und Europäische Währungsunion*, Göttingen 2000, S. 217-228.
- Heppke, Kirsten, On the Existence of the Credit Channel in Poland, Nr. 8/1999.
- Bräuninger, Michael, Unemployment and International Lending and Borrowing in an Overlapping Generations Model, Nr. 8/1999.
- Henning, Andreas & Wolfgang Greiner, Organknappheit im Transplantationswesen - Lösungsansätze aus ökonomischer Sicht, Nr. 7/1999.
- Chung, Un-Chan, East Asian Economic Crisis - What is and What Ought to be Done: The Case of Korea, Nr. 6/1999, erschienen in: *Research in Asian Economic Studies* 10, 2002, S. 93-121.
- Carlberg, Michael, Europäische Währungsunion: Der neue Policy Mix, Nr. 5/1999, erschienen in *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 29(1), 2000, S. 8-13.
- Carlberg, Michael, European Monetary Union: The New Macroeconomics, Nr. 4/1999, erschienen in: Gerhard Rübel (Hg.), *Real and Monetary Issues of International Economic Integration*, Duncker & Humblot: Berlin 2000, S. 155-175.
- Bräuninger, Michael & J.-P. Vidal, Private versus Financing of Education and Endogenous Growth, Nr. 3/1999, erschienen in: *Journal of Population Economics* 13, 2000, S. 387-401.
- Reither, Franco, A Monetary Policy Strategy for the European Central Bank, Nr. 2/1999 erschienen in: Rolf Caesar & Hans-Eckart Scharrer (Hg.), *European Economic and Monetary Union: Regional and Global Challenges*, Nomos Verlag: Baden-Baden 2001, S. 213-226.
- Bräuninger, Michael, Wage Bargaining, Unemployment and Growth, Nr. 1/1999 erschienen in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 156, 2000, S. 646-660.

#### **Frühere Diskussionsbeiträge zur Finanzwissenschaft**

- Josten, Stefan, Crime, Inequality, and Economic Growth. A Classical Argument for Distributional Equality, 2002, erschienen in: *International Tax and Public Finance* 10, 2003, S. 435-452.



- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Thomas, Öffentliche Güter, natürliche Monopole und die Grenze marktlicher Versorgung, 2002, erschienen in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)* 32, 2003, S. 340-344.
- Holm-Müller, Karin & Klaus W. Zimmermann, Einige Anmerkungen zur Internalisierungsstrategie mit dem produktorientierten Konzept der Pigousteuer, 2002, erschienen in: *Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht* 25, 2002, S. 415-420.
- Josten, Stefan, Nationale Schuldenpolitik in der EWU, 2002, erschienen in: *Wirtschaftsdienst* 82, 2002, S. 219-225.
- Hackmann, Johannes, Der Sonderabgabenbezug nach dem Lebenspartnerschaftsergänzungsgesetz, 2002, erschienen in: *Wirtschaftsdienst*, 82, 2002, S. 241-248.
- Josten, Stefan, Das Theorem der Staatsschuldneutralität. Eine kritisch-systematische Rekonstruktion, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 180-209.
- Zimmermann, Klaus W., Komplikationen und Fallstricke in der Pigou-Analyse von Externalitäten, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 245-267
- Josten, Stefan, National Debt in an Endogenous Growth Model, 2001, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 53, 2002, S. 107-123.
- Hackmann, Johannes, Vom Ehegattensplitting zum Partnerschaftssplitting?, 2001, erschienen in: Volker Arnold (Hg.), *Wirtschaftsethische Perspektiven VI*, Schriften des Vereins für Socialpolitik 228/VI, Ducker & Humblot: Berlin 2002, S. 189-222.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, Politische Glaubwürdigkeit und der Euro: Eine verfassungsökonomische Perspektive, 2000, erschienen in: Fritz Söllner & Arno Wilfert (Hg.), *Die Zukunft des Steuer- und Sozialstaates*, Physica Verlag 2001, S. 373-397.
- Josten, Stefan, National Debt, Borrowing Constraints, and Human Capital Accumulation in an Endogenous Growth Model, 2000, erschienen in: *FinanzArchiv* 58, 2001, S. 317-338.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, The Euro and Political Credibility in Germany, 2000, erschienen in: *Challenge* 44, 2001, S. 102-120
- Josten, Stefan, Public Debt Policy in an Endogenous Growth Model of Perpetual Youth, 1999, erschienen in *FinanzArchiv* 57, 2000, S. 197-215.
- Zimmermann, Klaus W., Internalisierung als Nirwana-Kriterium der Umweltpolitik, 1999, erschienen in: Kilian Bizer, Bodo Linscheidt & Achim Truger (Hg.), *Staatshandeln im Umweltschutz. Perspektiven einer institutionellen Umweltökonomik*, Duncker & Humblot: Berlin 2000.
- Hackmann, Johannes, Die unterlassene Besteuerung der Nutzungswerte selbstgenutzten Wohnungseigentums: Vergebene Reformpotentiale, 1999, erschienen in: R. Lüdeke, W. Scherf & W. Steden (Hg.), *Wirtschaftswissenschaft im Dienste der Verteilungs-, Geld- und Finanzpolitik*, Festschrift für A. Oberhauser, Berlin 2000, S. 387-412.
- Zimmermann, Klaus W. & Tobias Just, Interest Groups, Referenda, and the Political Process: On the Efficiency of Direct Democracy, 1999, erschienen in: *Constitutional Political Economy* 11, 2000, S. 147-163.



- Josten, Stefan, Staatsverschuldung und Wirtschaftswachstum in einem Diamond-OLG-Modell mit AK-Technologie, 1999, erschienen in: *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 51, 2000, S. 237-254.